

Деловая БЕЛЬГИЯ

том V

www.polpred.com

СОДЕРЖАНИЕ

Налоги.....	3	Розничные цены.....	9
Иноинвесторы.....	4	Наука.....	9
Филиал в Бельгии.....	6	Режим экспорта.....	11
Дочернее общество.....	7	Представительства.....	13

Деловая Бельгия, том V. Экономика и связи с Россией в 2003-05гг.

©Г.Н. Вачнадзе, ноябрь 2004. ISBN 5-900034-43-7.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков, О. Мишина, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева.
Агентство Бизнес-Пресс, 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1, т/ф 238-6458, 238-9587, info@polpred.com.
Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403.

СПРАВОЧНИКИ ПОЛПРЕД
С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ. СОВЕТ ПОСЛОВ
Москва – 2005г.

Бельгия

Налоги

Экономика Евросоюза во многом обязана развитию малого и среднего бизнеса. От динамичного развития предпринимательства этого уровня особенно зависят малые и средние западноевропейские страны.

Бельгия, как и большинство других небольших стран Западной Европы, не имеет предприятий мирового масштаба. В ее экономике доминируют малые и средние предприятия.

В связи с этим как на национальном уровне, так и в рамках Евросоюза в целом принимаются различные меры по стимулированию данного сегмента экономики, которые выражаются в упрощении процедуры создания предприятий малого и среднего бизнеса, в предоставлении им различных льгот, в т.ч. налоговых и социальных, которые призваны стимулировать создание таких предприятий и обеспечить их быстрое развитие. В Евросоюзе действует Регламент №70/2001, принятый 12 янв. 2001г., которым установлены рамки содействия государств-членов ЕС малым и средним предприятиям.

В начале марта 2003г. в Риме прошел съезд Европейского союза ремесленников, малых и средних предприятий, сокращенно называемый *l'Uerme (Sommet de l'Artisanat, et des Petites et Moyennes Entreprises sur l'avenir de l'Europe)*. В принятой на указанном съезде 8 марта 2003г. Декларации об европейской налоговой политике в отношении малого и среднего бизнеса (*Declaration de Rome sur la politique fiscale europeenne*) отмечается, что в этом секторе экономики остаются нерешенными многие проблемы.

Действующие в странах Евросоюза налоговые системы не совпадают. Малые и средние предприятия, действующие на рынке Сообщества, вынуждены сталкиваться с 15 налоговыми системами (скоро их станет 25), которые во многом не совпадают между собой, что порождает для таких предприятий неприемлемые административные расходы. Общее налоговое бремя слишком завышено, а налоговое регулирование стало одним из основных препятствий, которое мешает предприятиям малого и среднего бизнеса осуществлять трансграничные коммерческие операции. Подобное регулирование является тормозом на пути экономического роста и создания дополнительных рабочих мест.

В Декларации особо отмечается следующие существующие в этой области проблемы.

а) Ставки налогообложения, применяемые к предприятиям малого и среднего бизнеса выше, чем применяемые к крупным европейским предприятиям. Крупным по размеру многонациональным европейским предприятиям удастся использовать в своей деятельности различные налоговые системы государств-членов Евросоюза, а также использовать политику установления цен дискриминационным и волюнтаристическим образом (так называемые «трансфертные цены») с целью оптимизации прибыли в налоговых целях для того, чтобы использовать наиболее благоприятный налоговый режим. Предприятия малого и среднего бизнеса не могут использовать этот режим, поскольку они в основном действуют на конкретных нацио-

нальных рынках, где они не имеют возможности воспользоваться «налоговым инжинирингом», как это делают многонациональные компании.

Проведенные исследования показывают, что предприятия малого и среднего бизнеса подвергаются налоговому бремени на 23% больше, чем крупные предприятия. Поэтому зачастую малые предприятия и ремесленники, которые обычно облагаются налогом на базе доходов, должны платить еще больше.

б) Административные расходы малых и средних предприятий более высокие, чем у крупных предприятий. То, что ставки различных административных сборов, взимаемых при прямом налогообложении различными национальными налоговыми системами, а также ставки сборов, взимаемых через систему многочисленных договоров об освобождении от двойного налогообложения, завышены, было признано на уровне Комиссии ЕС. К этому следует прибавить дополнительные расходы, связанные с уплатой НДС, действующие в разных государствах Евросоюза. Авторы Декларации считают это действительным серьезным препятствием, мешающим малым и средним предприятиям воспользоваться преимуществами, предоставляемыми единым внутренним рынком.

в) Высокие расходы, помимо зарплаты, которые несут малые и средние предприятия, являются причиной параллельной экономики. Увеличение расходов, помимо зарплаты, приходящихся на рабочие руки, которые введены в ответ на снижение ставок налогообложения обществ в некоторых государствах-членах ЕС, приводит к ситуации, в которой малые и средние предприятия сталкиваются с сильной конкуренцией параллельной экономики. Такая ситуация благоприятна для отраслей промышленности с использованием больших инвестиций и угрожает выживанию малых и средних предприятий, которые используют в основном рабочие руки и зачастую сталкиваются с черным рынком. Для решения этой проблемы, по мнению авторов Декларации, следует сократить разрыв в налогообложении между зарегистрированной и незарегистрированной в налоговом плане рабочей силой с тем, чтобы сделать последнюю менее привлекательной в экономическом смысле.

Ремесленники, малые и средние предприятия Европы нуждаются в налоговых реформах. Учитывая срочность, с которой необходимо реформировать налоговую систему в отношении малых и средних предприятий, Европейский союз ремесленников, малых и средних предприятий решил поставить налоговую реформу во главу повестки дня лоббируемых ею вопросов на предстоящие годы.

В ходе съезда, проведенного в 2003г. в Риме, европейские организации, входящие в Союз, приняли эту декларацию с целью начать необходимые дебаты по данному поводу на всех политических уровнях.

По мнению авторов, политика налоговых реформ в Евросоюзе должна строиться на следующих принципах.

1) Ставки налогообложения должны быть одинаковы как для малых и средних предприятий, так и для крупных предприятий. Для этого необходимо:

– принять и внедрить в практику систему мер в налоговой области (ликвидация лазеек для обхода налогового законодательства, исключение специального и прямого льготного регулирования для иностранных инвестиций и холдингов);

– обеспечить прогресс в работе по координации систем по налогообложению предприятий с целью исключить «налоговый инжиниринг» (трансфертные цены);

– установить одинаковые по уровню расходы для акционерных обществ (основанных на объединении капиталов) и для предприятий, объединяющих лиц (простые и коммандитные товарищества), характерных для малого и среднего бизнеса;

– устранение налоговых расходов, связанных с платежами между предприятиями, принадлежащими одному и тому же собственнику;

– создать постоянно действующую рабочую группу экспертов из государств-членов Евросоюза и профессиональных организаций с целью анализа положений налогового законодательства, которые оказывают дискриминационное воздействие на малые и средние предприятия, с подготовкой предложений по устранению этих положений законодательства.

2) Административные расходы, связанные с прямым и косвенным налогообложением трансграничных коммерческих обществ, должны быть уменьшены для малых и средних предприятий. Для этого необходимо:

– выработать пилотный проект нормативного акта по налогообложению (в отношении налогов на коммерческие общества и налогообложения доходов) для всех малых и средних предприятий;

– добиваться значительно большей совместимости положений договоров об исключении двойного налогообложения, заключенных между собой государствами-членами Евросоюза;

– добиваться единообразного регулирования в отношении НДС применительно к коммерческим обществам, которые не имеют своих постоянных представительств в других государствах;

– добиваться всеобщей гармонизации административных обязательств, связанных с системой уплаты НДС;

– возмещение сумм уплаченного НДС должно производиться в разумные сроки;

– добиваться облегченного доступа к информации, связанной с обязательствами по уплате НДС, включая информацию на иностранных языках.

3) Должна быть сокращена разница в налогообложении между задекларированной и не задекларированной работой в сфере предоставления услуг, в которых в значительной степени используются рабочие руки, с тем, чтобы сделать менее привлекательной параллельную экономику. Для этого необходимо:

– эксперимент по сокращению ставок НДС для услуг, в которых в значительной степени используются рабочие руки, должен стать окончательным и должен быть распространен на все аналогичные услуги;

– сократить расходы, не связанные с выплатой заработной платы при предоставлении услуг, в которых в значительной степени используются рабочие руки, и разработать другие меры по налоговой поддержке применительно к этому сектору экономики (сервисные чеки, налоговые вычеты);

– перенос финансовых расходов социального страхования на другую базу (налогообложение, взносы потребителей).

4) Европейская Конституция должна предоставить малому и среднему бизнесу с целью обеспечения принятия необходимой для них налого-

вой реформы другие инструменты. Единогласное голосование государств-членов ЕС во всех налоговых секторах, предусмотренное в проекте Европейской Конвенции, представляет собой главное препятствие на пути проведения европейских налоговых реформ. Европейская Конвенция и предстоящая межправительственная конференция должны создать новые инструменты, позволяющие продвинуться вперед на пути налоговой европейской политики. Для этого необходимо:

– внедрить голосование, основанное на мажоритарном квалифицированном большинстве, в отношении налоговой политики, которая напрямую влияет на функционирование внутреннего рынка;

– регулируемый уровень законодательства должен позволять странам еврозоны добиваться прогресса в вопросах, связанных с налогообложением, с тем, однако, чтобы избежать негативного влияния на внутренний рынок государств-членов Евросоюза, не являющихся пока членами евро зоны;

– следует использовать и возможности договоров о сотрудничестве и взаимопомощи, положения которых могут включаться в межправительственные двусторонние и многосторонние договоры и соглашения.

Иноинвесторы

Бельгия является одной из западноевропейских стран, предлагающих благоприятные условия для осуществления иноинвестиций в свою экономику.

Привлекательный инвестиционный климат для притока иностранных капиталов в Бельгию выражается в следующем: в стране существует стабильная политическая и деловая атмосфера; удачное месторасположение страны на побережье Атлантического океана; Бельгия является членом Евросоюза, что позволяет через нее благоприятно осуществлять торговые операции с фирмами в других странах ЕС; бельгийское правительство постоянно поддерживает и стимулирует расширение иностранных инвестиций в экономику страны; наличие в достаточном количестве высококвалифицированной рабочей силы; Бельгия предоставляет благоприятный социальный режим для жизни и работы; законодательство Бельгии не перегружено формальностями и понятно иностранным инвесторам; в Бельгии действует благоприятный налоговый режим в отношении иноинвестиций.

Общим принципом для развитых западноевропейских стран является создание одинакового режима как для своих национальных компаний, так и для компаний, образованных путем привлечения иностранных инвестиций. Бельгия также, как и другие страны с развитой рыночной экономикой, не имеет специального законодательства на этот счет. Общим правилом инвестиционной политики Бельгии является отсутствие дискриминации в отношении иностранных компаний, их филиалов и дочерних обществ, к которым применяются те же правила, что и к бельгийским фирмам-резидентам. Иностранные компании, их филиалы или дочерние общества в равной степени могут претендовать на все действующие в Бельгии виды стимулирования, которые доступны фирмам-резидентам.

Инвестиционная политика Бельгии проводится как на федеральном, так и на региональном уровнях. Бельгийские регионы предлагают целый комплекс мер по стимулированию притока иностранных ин-

вестиций, которые могут применяться в различных сочетаниях в дополнение к возможностям, предоставленным федеральным законодательством.

Органом, занимающимся вопросами иностранных инвестиций на федеральном уровне является Федеральная государственная служба экономики, малых и средних предприятий, средних классов и энергетики, в которой для выполнения этой функции создано Федеральное агентство по иностранным инвестициям.

На региональных уровнях этими вопросами ведают: Бюро по иностранным инвестициям Фландрии; Служба по иностранным инвестициям региона Брюссель-Столица; Бюро по иностранным инвестициям Валлонского региона.

Инокомпании создают в Бельгии свои предприятия в различных правовых формах: в форме филиалов, дочерних обществ, индивидуальных предприятий без создания коммерческого общества, ассоциаций, организаций, не преследующих целей извлечения прибыли. Наиболее часто иностранные компании открывают в Бельгии свои предприятия в форме филиалов (*succursale*) и в форме дочерних обществ (*filiale*).

Филиалы, согласно бельгийскому законодательству, являются обособленными подразделениями, они располагаются вне места нахождения создавшего их юрлица и осуществляют в Бельгии все его функции или их часть, в т.ч. функции представительства, создавшего их иностранного юрлица.

Филиалы в Бельгии не являются юрлицами. Они наделяются имуществом, создавшим их иностранным юрлицом, и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители филиалов назначаются иностранным юрлицом и действуют на основании его доверенности. Нормы, относящиеся к филиалам, содержатся в Кодексе обществ Бельгии 1935г. (книга IV, раздел I).

Право на создание иностранными юрлицами в Бельгии своих филиалов подтверждено статьей 58 Кодекса обществ Бельгии 1935г., где предусмотрено: «Общества, учрежденные за рубежом и имеющие там свое действительное местонахождение, могут осуществлять свои операции, быть истцами и ответчиками в бельгийских судах и учреждать филиалы в Бельгии».

Установлена и ответственность иностранных менеджеров и управляющих бельгийских филиалов иностранных юрлиц за деятельность таких филиалов. Статья 59 Кодекса обществ гласит: «Лица, которым поручено управление бельгийскими филиалами иностранных обществ, несут такую же ответственность по отношению к третьим лицам, что и управляющие бельгийского общества».

На практике филиал представляет собой не что иное, как продолжение материнского иностранного общества, он не владеет самостоятельно товарными запасами, у него нет также собственного руководящего органа.

В отличие от филиалов дочернее общество, которое хотя и контролируется со стороны материнского иностранного общества, само владеет товарными запасами, у него есть свой устав и другие атрибуты коммерческого общества.

На практике, иностранные компании для организации в Бельгии своего бизнеса в большинстве случаев выбирают форму дочернего общества. Создание дочернего общества предоставляет следующие выгоды.

1. Поскольку дочернее и материнское общества являются юридически независимыми друг от друга, материнское общество не несет ответственности за деятельность дочернего общества. Напротив, иностранный инвестор полностью отвечает за деятельность своего филиала в Бельгии.

2. С точки зрения маркетинга, дочернее общество создает впечатление бельгийского или европейского предприятия, а не иностранного общества.

3. Дочернее общество иностранной компании может рассчитывать на определенные налоговые льготы, а именно: а) на репатриацию или распределение чистых прибылей без взыскания налога на дивиденды или с уплатой незначительного по размеру налога на дивиденды; б) на освобождение от налога на создание дочернего общества.

Дочерние общества могут пользоваться еще большими налоговыми льготами, если между Бельгией и государством местонахождения материнской компании заключено соглашение об освобождении от двойного налогообложения.

4. Обязательства дочерних обществ по представлению информации по году налоговым органам менее обременительны, чем те, которые налагаются на филиалы. Например, филиалы обязаны ежегодно раскрывать финансовую информацию о материнских компаниях, чего не требуется от дочерних обществ.

Создание филиала также имеет определенные преимущества: 1) филиалам нет необходимости иметь такие органы управления, обязательные по бельгийскому законодательству для коммерческих обществ, как административный совет, общее собрание, а также распределять прибыль; 2) филиалы также пользуются определенными налоговыми льготами. С них, например, не взимаются налог при создании филиала и налог на прибыль.

К филиалам применимо бельгийское регулирование, создающее специальный режим налогообложения прибыли филиалов, которые рассматриваются бельгийским законодательством в качестве центров по координации, центров по реализации продукции и центров по предоставлению услуг.

Дочернее общество в Бельгии может быть создано в различных юридических формах, предлагаемых бельгийским законодательством о коммерческих обществах.

Наиболее часто иноинвесторы при создании в Бельгии дочерних обществ используют форму акционерного общества (*la societe anonyme*), частного общества с ограниченной ответственностью (*la societe privee a responsabilite limitee*) и кооперативного общества с ограниченной ответственностью (*la societe cooperative a responsabilite limitee*). В этих трех формах коммерческих обществ ответственность учредителей ограничивается величиной их взносов.

Акционерное общество. В Бельгии правовой режим создания и деятельности акционерных обществ регулируется статьями 434-653 Кодекса обществ. Уставный капитал акционерного общества не может быть меньше 61.500 евро. Эта сумма должна быть полностью внесена в момент создания общества его учредителями. По закону в акционерном обществе должно быть как минимум два учредителя. Акционерное общество может выпускать номинальные акции и акции на предъявителя. Акции на предъявителя «анонимны» и переда-

ются простой передачей от одного лица к другому. Акционерное общество должно иметь, по крайней мере, трех администраторов. Вместе с тем, если акционерное общество создано лишь двумя учредителями или имеет только двух акционеров, оно может иметь двух администраторов.

Частное общество с ограниченной ответственностью (ст. 214-231 Кодекса обществ). Привлекательно для небольших частных предприятий. Минимальный уставный капитал такого общества составляет всего 18.550 евро, из которых 6.200 евро должно быть внесено учредителем (одним или несколькими) в момент создания общества. Акции такого общества всегда номинальные. Передача акций от одного лица другому выражается в форме заявления о цессии, которое фиксируется в реестре акционеров. Частное общество с ограниченной ответственностью управляется одним или несколькими управляющими. Инвестор, который выбирает этот тип общества, должен принимать во внимание, что некоторые положения законодательства об этих обществах менее гибки, чем существующие для акционерных обществ (частные общества с ограниченной ответственностью не могут выпускать конвертируемые облигации или акции на предъявителя, в таких обществах также невозможно выплачивать временные дивиденды).

Кооперативное общество с ограниченной ответственностью согласно бельгийскому законодательству (ст. 350-433 Кодекса обществ). Представляет собой достаточно гибкую форму общества, предназначенную для создания обществ, количественный состав и взносы в уставный капитал которых чрезвычайно варьируют. Подобное общество может быть создано не менее чем тремя учредителями. Уставный капитал общества разбит на две части: на фиксированную часть, указанную в уставе, из которой должно быть внесено как минимум 18.550 евро, и на часть, которая может меняться в зависимости от входящих и выходящих из общества участников. Двадцать пять процентов уставного капитала должны быть внесены полностью в момент создания такого общества. Акции кооперативного общества с ограниченной ответственностью всегда номинальные. Передача акций совершается путем подачи заявления о цессии, которое заносится в реестр акционеров. Руководит таким обществом один или несколько управляющих.

Филиал в Бельгии

Для того, чтобы иностранная компания могла создать в Бельгии свой филиал, ей необходимо выполнить ряд формальностей. Эти формальности делятся на две категории: формальности, которые необходимо осуществить иностранному обществу в своей стране (т.е. по своей юрисдикции), и формальности, которые необходимо осуществить в Бельгии.

Необходимо, чтобы инокомпания, решившая создать в Бельгии свой филиал, приняла формальное решение о его создании. Такое решение принимается Административным советом компании или другим уполномоченным на то по законодательству руководящим органом иностранного юридического лица. Принимаемое на этот счет решение должно формально закрепить создание в Бельгии филиала, назначить лицо,

которое будет законным представителем иностранной компании в Бельгии, определить его полномочия по руководству филиалом и по представительству перед третьими лицами, а также по осуществлению всех предусмотренных бельгийским законодательством процедур, связанных с созданием филиала.

Все документы, связанные с созданием филиала, которые передаются на хранение в бельгийский коммерческий суд по месту его нахождения, должны быть приложены к заявлению, данному под присягой руководителем иностранного юридического лица, надлежащим образом на это уполномоченным. Указанный руководитель под присягой подтверждает, что приложенные к заявлению документы являются копиями действующих на данный момент документов (что устав иностранной компании, копия которого прилагается к заявлению, действителен).

Согласно бельгийскому законодательству к указанному выше заявлению прилагаются следующие документы:

1) решение иностранной компании о создании филиала и заявление об объеме полномочий, которые предоставляются законному представителю компании для осуществления деятельности филиала. Это решение должно быть заверено на аутентичность компетентным органом иностранной компании (обычно это делается Административным советом компании);

2) документ, свидетельствующий о существовании иностранной компании (обычно это выписка из государственного реестра компаний);

3) копия акта о создании иностранной компании и его устава. Акт о создании компании и ее устав представляются с учетом всех внесенных в них на данный момент изменений и дополнений;

4) различная информация об иностранной компании и об ее бельгийском филиале (в частности, о местонахождении иностранной компании, об адресе и деятельности филиала).

Указанное выше заявление, даваемое под присягой, должно быть заверено по законодательству страны, где действует иностранная компания-учредитель. Вместо заверения можно снабдить заявление апостилем, как это предусмотрено Гаагской Конвенцией 1961г.

Для создания в Бельгии филиала, кроме вышеперечисленных формальностей, которые осуществляются в стране деятельности иностранной компании, необходимо осуществить также и требуемые в Бельгии формальные действия:

1) сделать перевод представляемых документов на французский или соответственно фламандский язык (в зависимости от местонахождения филиала в Бельгии). Все документы, которые прилагаются к заявлению, сделанному под присягой и само заявление должны быть переведены уполномоченным бельгийским переводчиком;

2) депонировать счета в Национальном банке Бельгии. Речь идет о копии годовых счетов иностранной компании по последнему налоговому году, а также о копии ее консолидированных счетов, если таковые имеются. Указанные копии счетов с переводом на французский или фламандский язык депонируются в Национальном банке Бельгии, который выдает сертификат, удостоверяющий, что счета надлежащим образом депонированы;

3) все вышеперечисленные документы и решение иностранной компании о создании филиала, а также переводы этих документов, должны быть переданы на хранение в секретариат коммерческого суда района, где создается филиал;

4) передать для публикации в официальном издании Бельгии, каковым является приложение к *Moniteur Belge*, перевод извлечения из решения иностранной компании о создании в Бельгии филиала;

5) получить регистрационный номер в коммерческом реестре. Любое предприятие, осуществляющее деятельность в Бельгии, должно быть зарегистрировано в коммерческом реестре. Для третьих лиц регистрационный номер коммерческого реестра означает идентификационный номер компании. После регистрации этот номер должен в обязательном порядке указываться на бланке филиала и на всех исходящих от него документах. Регистрационный номер присваивается коммерческим реестром, расположенным в районе, где создается филиал;

6) получить идентификационный номер для оплаты НДС. Филиал должен зарегистрироваться в местной бельгийской государственной службе, отвечающей за сбор налога на добавленную стоимость, с тем, чтобы получить свой номер для сбора НДС. Законный представитель филиала в этом случае должен подписать специальный формуляр по сбору НДС.

Бельгийское законодательство не настаивает на том, чтобы законным представителем был бельгийский гражданин. Тем не менее, при решении этого вопроса необходимо принимать во внимание бельгийское законодательство о порядке выдачи разрешений на работу. Исходя из того, что законный представитель должен осуществлять ежедневное руководство деятельностью филиала и, что он подписывает все официальные документы, иностранным компаниям настоятельно рекомендуется, чтобы такой представитель постоянно находился в Бельгии.

Помимо гонораров юридическим и налоговым консультантам расходы на создание в Бельгии иностранной компанией своего филиала состоят в следующем: стоимость перевода документов приблизительно равна 1,50 евро за строчку из 60 символов; расходы на публикацию в официальном бельгийском издании вышеуказанных документов составляют 62,07 евро за страницу (включая НДС); стоимость регистрации в коммерческом реестре составляет 100 евро.

Создание филиала в Бельгии обычно занимает один месяц, имея в виду, что иностранная компания подготовила заранее все необходимые по бельгийскому законодательству документы и их переводы и что осуществление перечисленных выше процедур происходит без каких-либо проблем.

В основном продолжительность времени, необходимого для создания филиала, зависит от продолжительности работ по переводу документов. Из других процедур, которые также могут повлиять на сроки создания филиала следует также назвать формальности, связанные с аутентификацией документов и заявления, принимаемого под присягой.

Процедура регистрации может потребовать несколько дней. С момента такой регистрации филиал может осуществлять коммерческую деятельность. Тем не менее, если законный представитель должен будет доказать свою квалификацию

по управлению и должен будет получить разрешение на работу или профессиональную карту, то это также потребует определенного времени.

Получение идентификационного номера для оплаты НДС занимает обычно три недели, считая с момента подачи формуляра по сбору НДС. Публикация об открытии филиала в приложении к официальному бельгийскому изданию *Moniteur Belge* может также занять несколько недель, но филиал может начать осуществление коммерческой деятельности еще до публикации.

Исходя из того, что с правовой точки зрения филиал не является самостоятельным юридическим лицом, он должен осуществлять деятельность под наименованием иностранной компании, которая его создала.

Как общее правило, для начала деятельности филиала не требуется получения государственных разрешений или разрешений на эксплуатацию, за исключением деятельности в некоторых секторах экономики. К таким секторам экономики относятся: банковская, страховая и туристическая деятельность, а так же фармацевтическая промышленность и передача теле- и радио программ. В секторе розничной торговли и экспортно-импортной деятельности, также должны соблюдаться некоторые формальности, например, получение сертификата местной Торговой палаты.

Филиалы, учрежденные в Бельгии, подчинены бельгийскому регулированию в отношении использования языков. Любые документы, требуемые по законодательству, должны издаваться на одном из трех официальных бельгийских языков, а именно: французском, фламандском или немецком, в зависимости от региона, где находится официальное местонахождение филиала.

Например, если филиал находится во Фландрии, то издаваемые им документы должны быть на фламандском языке. Если же филиал находится в Брюсселе, то он может издавать документы либо на фламандском, либо на французском языке или даже на двух этих языках. Если филиал находится в Валлонии, то языком документов будет французский язык.

Согласно бельгийскому законодательству любое действующее предприятие должно регистрировать свои финансовые счета каждый год. Для этого оно представляет отчет в Национальный Банк Бельгии. В отношении порядка предоставления такого отчета и объема информации, который он должен содержать по различным позициям существуют многочисленные инструктивные указания бельгийских государственных органов.

Дочернее общество

Кодекс обществ Бельгии признает много разных форм коммерческих обществ, но для деятельности в качестве дочерних обществ иностранных компаний, как было указано выше, наиболее приспособлены формы акционерного общества, частного общества с ограниченной ответственностью и кооперативного общества с ограниченной ответственностью. Эти юридические формы на практике наиболее часто используются иностранными инвесторами для создания дочерних обществ в Бельгии.

Процедура создания любого из вышеперечисленных обществ схожа и состоит из следующих этапов: принятие Учредительного акта дочернего

общества; утверждение финансового плана; перечисление необходимых денежных средств на банковский счет создаваемого дочернего общества; составление доклада об оценке стоимости вносимого в уставный капитал имущества (при осуществлении вкладов в натуре); нотариальное оформление Учредительного акта; регистрация Учредительного акта; депонирование документов для публикации в официальном издании; получение регистрационного номера в коммерческом реестре; получение идентификационного номера по оплате НДС. Учредительный акт дочернего общества должен содержать сведения об акционерах (имена и адреса), которые создали дочернее общество и сумму уставного капитала, внесенного каждым из них.

Для создания дочернего общества в форме акционерного общества достаточно иметь двух акционеров. Как общее правило, при создании акционерных обществ основными держателями акций являются иностранные материнские компании. На практике одну акцию обычно отдают одному из руководителей такого дочернего общества.

Учредительный акт также делает ссылку и на Устав общества, который содержит правила, регулирующие деятельность общества. Руководители общества назначаются при создании дочернего общества.

В соответствии с бельгийским законодательством любое вновь создаваемое юридическое лицо должно подготовить финансовый план на два первых года своей деятельности. Согласно статье 440 бельгийского Кодекса обществ: «Предварительно перед созданием общества, учредители передают нотариусу документ, содержащий финансовый план, согласно которому они обосновывают размер уставного капитала создаваемого общества. Этот документ не публикуется одновременно с Учредительным актом, но хранится у нотариуса».

Финансовый план должен включать коллективный баланс, который подтверждает сумму уставного капитала, внесенного акционерами, для обеспечения деятельности общества. Если общество становится банкротом в первые три года своей деятельности, то суд может затребовать финансовый план для определения меры ответственности учредителей за то, что они не обеспечили достаточную сумму уставного капитала. В определенных случаях учредители могут быть также привлечены к ответственности за долги обанкротившегося общества. В отличие от дочерних обществ, филиалы не обязаны представлять финансовый план.

Если вклады в уставный капитал делаются в денежной форме, то в бельгийском банке открывается банковский счет на имя создаваемого общества, и каждый акционер обязан сделать вклад на этот счет еще до утверждения Учредительного акта общества согласно количеству имеющихся у него акций. Этот счет остается заблокированным до создания общества. Банк выдает сертификат, который должен быть передан нотариусу в день принятия Учредительного акта дочернего общества. Этот сертификат подтверждает, что сумма уставного капитала внесена, что она находится на конкретном банковском счету и что сумма уставного капитала будет оставаться заблокированной до того момента, пока банк не получит сертификат от нотариуса о том, что общество создано.

Акционеры могут делать вклады в уставный капитал создаваемых дочерних обществ в натуре (например, они могут вкладывать недвижимость, акции других обществ, иск о возврате долга в определенной сумме). В этих случаях должен быть составлен доклад об оценке таких вкладов в натуре. Подобный доклад должен описать вносимые вклады в натуре и содержать указание на методику, согласно которой такие вклады оцениваются. Доклад об оценке должен быть передан нотариусу, который передает его на хранение в секретариат коммерческого суда по месту нахождения общества.

Учредительный акт общества облекается в нотариальную форму. Для этого учредители дочернего общества составляют его совместно с бельгийским нотариусом. Учредители-акционеры общества должны лично присутствовать при нотариальном оформлении Учредительного акта или быть надлежащим образом представлены при этом. Для того, чтобы быть надлежащим образом представленным, учредители должны выдать своему представителю доверенность, которая прикладывается к Учредительному акту.

Дочернее общество обретает юридическую личность, отличную от личности своих акционеров в момент передачи Учредительного акта в секретариат коммерческого суда по месту нахождения дочернего общества.

Передачу Учредительного акта в секретариат суда осуществляет бельгийский нотариус. Нотариус несет ответственность за то, чтобы Учредительный акт вновь созданного общества был передан не позднее 15 дней с даты его оформления.

В принципе, дочернее общество не может заключать сделки (арендовать помещения, покупать имущество) до того, как оно получит юридическую идентификацию. Тем не менее, бельгийское законодательство предоставляет возможность, чтобы одно или несколько лиц заключали подобные сделки от имени общества, «находящегося в стадии создания», еще до того момента, пока само общество получит юридическую идентификацию и сможет самостоятельно совершать подобные юридические действия.

Учредительный акт дочернего общества подлежит публикации в официальном издании *Moniteur Belge*. Регистрация производится в коммерческом реестре того района, где находится создаваемое дочернее общество, а также в коммерческих реестрах каждого района, где это общество будет осуществлять свою деятельность.

Регистрация в коммерческом реестре не производится, если руководители общества (обычно это администраторы) не представят доказательства того, что они обладают достаточными знаниями, необходимыми для управления обществом. Подобная формальность иногда приводит к потере времени. Ее можно избежать, если дочернее общество или материнская компания докажет, что их нельзя квалифицировать в качестве малых или средних предприятий.

По общему правилу дочернее предприятие должно быть зарегистрировано в местной администрации, занимающейся сбором НДС. При создании в Бельгии дочернего предприятия необходимо оплатить гонорар нотариусу, который будет оформлять Учредительный акт дочернего общества и некоторые другие его документы в расчете, как правило, 0,5% от уставного капитала общества.

Акционерное общество или частное общество с ограниченной ответственностью может быть создано в Бельгии достаточно быстро. Для создания дочерних обществ в указанных выше юридических формах не нужно получать каких-либо правительственных разрешений. Если иностранный инвестор утвердил Учредительный акт общества, открыл счет в банке и подготовил финансовый план, формальное создание общества возможно в течение нескольких дней. Учредители свободны в выборе наименования общества. Оно должно отличаться от наименований уже созданных в Бельгии юрлиц.

По общему правилу, при создании иностранной компанией в Бельгии дочернего общества не нужно получать какого-либо предварительного разрешения правительственных органов Бельгии. Если предполагается, что дочернее общество будет заниматься некоторыми определенными видами деятельности (например, предоставлением банковских, страховых, фармацевтических, ресторанных и некоторых других услуг), то предварительное разрешение со стороны правительственных органов должно быть получено до того, как дочернее общество будет создано и займется указанными видами деятельности.

Язык, на котором составляются учредительные документы, зависит от местонахождения дочернего общества: фламандский язык для Фландрии, фламандский или французский язык для региона Брюссель-Столица и французский язык для Валлонии.

Согласно бельгийскому законодательству любое дочернее общество должно регистрировать свои финансовые счета каждый год. Для этого оно представляет отчет в Национальный Банк Бельгии. В отношении порядка предоставления такого отчета и объема информации, который он должен содержать по различным позициям существуют многочисленные инструктивные указания.

Розничные цены

Потребительская корзина в Бельгии весьма дорога — к такому выводу пришли исследователи европейского рынка товаров после проведения в окт. 2003г. сравнительного анализа по заказу бельгийской организации защиты прав потребителя «Тест-Аша». Исследования, проведенные в десяти странах ЕС (Германия, Австрия, Бельгия, Испания, Франция, Люксембург, Великобритания, Италия, Нидерланды, Португалия), а также в Швейцарии, Сан-Марино и Андорре, касались 346 видов товаров не менее 20 категорий. В ходе исследования было изучено 36 тыс. ценников в 55 столицах и крупных приграничных городах. Каждому городу и каждой стране был присвоен индекс средней стоимости (за индекс 100 принимали самые низкие среднеевропейские цены).

Тест-Аша констатирует, что введение евро обеспечило прозрачность цен, однако не привело, как ожидалось, к увеличению конкуренции между производителями к выравниванию цен на товары широкого потребления в европейских странах. Цены на них в Европе существенно различаются — разница может достигать 38% за радиоприемники в автомашинах, 30% на фотоаппараты, 44% на DVD-проигрыватели. **Пальму первенства среди стран с самыми низкими ценами удерживает Андорра**, где ввиду отсутствия пошлин стоимость товаров порой на 40% ниже, чем в Бельгии. Среди «де-

шевых» городов фигурируют **Лондон**, где относительно низкие в пересчете на евро цены объясняются нынешним обменным курсом евро по отношению к фунту стерлингу, а также **Аахен**, где конкуренция подстегивается близостью с соседними странами.

Бельгия занимает первое место среди самых дорогих европейских стран с индексом 109 (для сравнения: Франция — 106, Германия — ,100). **Десять из десяти самых дорогих городов находятся в Бельгии** (Куртре, Турне, Арлон, Хассельт, Бастонь). Самые приемлемые цены в Бельгии — на игрушки (на 1-10% превышают уровень цен в самых дешевых странах) и духи (на 4-6% выше). На такие товары длительного пользования, как радиоприемники, DVD-проигрыватели, проигрыватели компакт-дисков, видеокамеры, карманные компьютеры, кассетные деки, уровень цен в Бельгии намного превышает стоимость этих же товаров в соседних странах. Авто-радио стоит в среднем на 25-35% больше, чем в Германии (Аахен). Один и тот же карманный компьютер стоит в Мобеже (Франция) на 7% дешевле, чем в Монсе, и на 23% — чем в Арлоне.

Исследование подтвердило обоснованность некоторых устоявшихся в сознании потребителей клише: электробритвы выгоднее покупать в Голландии и Германии, часы и модную одежду — в Италии, спортивную обувь — в Испании, аудио — и видеотовары — в Великобритании, принтеры, сканеры и другую офисную аппаратуру — во Франции

Вина (-10%) и безалкогольные напитки (-28%) дешевле во французских супермаркетах, а аперитивы и алкогольные напитки дешевле на 5-11%) — в Люксембурге. Однако общая корзина домохозяйки (продукты питания и хозяйвары) стоит в Бельгии в среднем меньше, чем в соседних странах (на 33% дешевле Люксембурга и на 20% дешевле Нидерландов).

Большой разброс в ценах на одни и те же товары объясняется разницей в НДС в европейских странах (в Бельгии — 21%, в Германии — 16%). В Бельгии взимаются дополнительные налоги, например Рекюпель (на повторное использование), Бебат (на батарейки), Овибель (на авторские права), к этому надо добавить расходы на обязательные в Бельгии этикетки и инструкции на двух языках.

Одним из объяснений этой разницы представляется также молчаливый стовор между производителями, которые искусственно поддерживают завышенные цены, поскольку они не заинтересованы в «ценовой» войне. В ЕС рассчитывают на постепенную гармонизацию цен на товары широкого потребления. С 2005г. все национальные исследования в отношении стоимости товаров будут сведены к общеевропейскому стандарту, а к 2006г. будет установлен единый общеевропейский индекс стоимости.

Наука

Бельгия, несмотря на свои «малые» размеры с точки зрения развития научного потенциала с полным основанием может быть отнесена к категории наиболее развитых стран мира. Речь, разумеется, не идет о научно-техническом комплексе полного профиля — сегодня говорить о таком можно только применительно к Европе в целом. Однако на традиционных для страны направлениях ведутся исследования на наивысшем мировом уровне.

В науке, научном обслуживании и наукоемких производствах работает 600 тыс. чел. — 15% занятого населения, из них почти четверть — непосредственно исследователи и персонал лабораторий.

В 14 университетах обучается 130 тыс. студентов — один из самых высоких показателей в Европе, причем 60% из них — в естественнонаучных, фундаментальных и прикладных дисциплинах. Здесь действует около 200 исследовательских центров и пилотных производств многих европейских фирм и ТНК. Идет лавинообразный рост создания инновационных компаний Spin-Off, в начале 2003г. их было 300.

Наиболее передовыми отраслями бельгийской науки в фундаментальной сфере являются науки о земле, биологические дисциплины, основная химия, физика твердого тела, астрономия; в прикладной сфере — электроника и информационные технологии, биотехнологии, в т.ч. медицинские и сельскохозяйственные, материаловедение, инженерные науки и машиностроительные дисциплины, почвоведение и экологические науки, энергетика, в т.ч. ядерная, космические исследования с прицелом на дальний космос.

Среди известных достижений бельгийской науки, уже внедренных в промышленность, стоит назвать топливный цикл АЭС на основе смешанного уран-плутониевого топлива, многофункциональные проекционные и плазменные дисплеи и системы авионики, методы упрочнения поверхностей металлов, новые сорта растений и породы сельскохозяйственных животных, комплексные удобрения, транспортно-логистические разработки, прецизионную астрономическую оптику, оптоволоконные системы передачи информации, исследования тропических заболеваний, прикладную фармакологию, вулканологию и прогноз процессов земной коры, отдельные исследования ближнего и дальнего космоса.

Особенности структуры науки в стране — высокая, даже по европейским меркам, степень невмешательства государства и независимости исследователей от него. Научно-техническая политика на федеральном уровне формируется по крайне ограниченному кругу прикладных дисциплин (энергетика, экология, космос, «африканские» исследования). Основной участок управления наукой находится в компетенции сообществ — Французского и Фламандского, которые также практически не вмешиваются в исследовательскую и учебную политику университетов, хотя последние на 90% финансируются из бюджета.

Университеты Валлонии популярны во всех франкоязычных странах высоким уровнем преподавания и исследований. В прикладных дисциплинах доля иностранных студентов и аспирантов здесь превышает 40%, среди которых много французов и канадцев. Во фламандских университетах иностранных студентов гораздо меньше — до 15%, но здесь выполняется большой объем разработок для зарубежных заказчиков, на основе первоклассной технической базы и персонала.

Каждый университет имеет свою специализацию. Фундаментальными науками знамениты Свободный брюссельский университет (франкоязычный) и Лувенский католический (фламандский). Льежский университет известен инженерным факультетом с материаловедческим уклоном, сельскохозяйственным и химическим факультетом,

подготовкой инженеров-оружейников, исследователей для космических программ и авиации. В Гентском университете высок уровень исследований по информатике и технологии, в сельхозфакультете Жамблу — наук о земле, в Антверпене — транспортного машиностроения и логистики, Шарлеруа — горного дела. Уровень всех шести медицинских факультетов в стране примерно равный.

Несмотря на очень высокий общий уровень университетской науки, в последние годы в стране все чаще стали говорить о кризисе образования и университетских исследований. Виной тому считают бум Spin-Off. Инновационные компании, создаваемые на базе университетских кафедр, почти сразу начинают зарабатывать очень большие средства на основе промышленных заказов. Благосостояние таких кафедр и факультетов на порядок начинает отличаться от даже очень благополучных теоретических и гуманитарных кафедр, финансируемых только из бюджета. Уровень доходов, например космического центра Льежского университета от заказных тем (через 16 существующих на базе кафедры инновационных фирм), превышает бюджетное финансирование в 50 раз. Такие кафедры все откровеннее начинают диктовать руководству университетов исследовательскую и учебную политику.

Федеральное правительство и сообщества фиксируют эту картину, но не имеют административных и финансовых рычагов для вмешательства в этот процесс. Пока дело ограничивается лишь дебатами в законодательных органах, общественности и прессе.

Главным научным событием 2002-03гг. в стране стал «бельгийский бенедикс в космосе» и его кульминация — полет в составе смешанного российско-бельгийского экипажа астронавта Франка Де Винне. Хотя формально цикл «Миссии Одиссея» проводился под эгидой Европейского космического агентства, все программы полета четырех исследовательских спутников и космонавта полностью разрабатывались, финансировались и оснащались бельгийцами. Неудача с запуском в Плесецке корабля «ФотонМ» с бельгийскими исследовательскими спутниками не смогла заслонить успех полета Де Винне. Восприятие этого события в стране вполне можно сравнить с полетом Ю.Гагарина у нас. Хотя Де Винне не первый бельгиец в космосе, его популярность затмила славу предшественника, летавшего на «Шаттле» в 1988г. и уже подзабытого большинством соотечественников.

Астронавт на месяц стал символом национального единства, сотни людей следили круглые сутки за всеми фазами полета через телестолы, организованные в большинстве крупных городов Бельгии. Немалую роль сыграла и личность подполковника бельгийских ВВС, фламандца, владеющего шестью языками, выполнившего на орбите очень сложную и насыщенную исследовательскую программу, а в составе экипажа «Союза», по отзывам наших космонавтов, летавшего вовсе не пассажиром, а полноценным бортинженером, впервые среди зарубежных участников смешанных полетов, освоившим оба типа российских кораблей — и «старый», и «новый».

Широкий позитивный отклик в бельгийских научных кругах и у общественности получило награждение Ф. Де Винне орденом Дружбы за успешную работу в составе экипажа корабля «Союз»

(вручение награды состоялось в окт. 2003г.). Этот полет и то, что с ним связано, стал символом бельгийско-российского сотрудничества в науке и в отношениях между нашими странами в целом.

В Бельгии работает на постоянной основе от 650 до 800 российских ученых. Это специалисты в фундаментальных науках и базовых технологических дисциплинах, кандидаты или молодые доктора наук в возрасте до 35 лет. Им здесь созданы, по их собственным отзывам, очень хорошие условия для выполнения исследований и профессионального роста, достойно устроен быт; отношение коллег, как правило, очень доброжелательное. К сожалению, большинство из них не видят перспектив продолжения исследований в России. Как правило, они попадают в Бельгию на основе т.н. «прямых межвузовских связей», а чаще, выиграв индивидуальные гранты из различных источников — европейских, международных, частных фондов, значительно реже — бельгийских (федеральных или региональных). Попав в Бельгию, они, как правило, сразу начинают искать возможность получения новых грантов, продолжения исследований в Европе или, чаще, США. Европейские коллеги активно помогают в этом наиболее перспективным из них. Никто из этих ученых не называет главной материальную или бытовую сторону, все утверждают о неизмеримо больших, чем в России возможностях индивидуального профессионального самоутверждения.

В области прямых связей, по оценкам бельгийцев, совместная работа велась по 400 темам с участием свыше 1,5 тыс. бельгийских специалистов. Страну на разные сроки по научным программам посетило около 800 россиян, более 300 бельгийских ученых побывало в России. Отдельно следует выделить наше участие в научных выставках и форумах Бельгии, на которых побывало 400 разработчиков из России. Там собирается научно-технологическая элита, и есть возможность не только выверить истинный уровень российских разработок, но и многому научиться в плане их «подачи» для последующей коммерциализации.

Научные связи в рамках межправительственных программ — лишь небольшая часть реального научного обмена. Как правило, ежегодно ведется совместная работа по 30-40 проектам в рамках межправсоглашения по экономическому, торговому и научно-техническому сотрудничеству и Программ сотрудничества в области культуры, образования и науки, подписываемых каждые два года отдельно с Фламандским и Французским сообществами страны. Этот уровень сохраняется много лет и очевидно устраивает обе стороны. Бельгийские правительственные структуры по описанным выше причинам не могут и не стремятся брать под свое крыло большее количество программ.

Существует неиспользованный резерв связей в научной области. Это упоминавшийся опыт бельгийцев в создании инновационных наукоемких компаний Spin-Off. Именно они сегодня обеспечивают столь высокий профессиональный и материальный уровень бельгийской науки. Бельгийские ученые не раз говорили о своей готовности поделиться этим опытом, показать, что и наука, особенно прикладная, может сама достаточно хорошо «прокормить» себя. Создание подобных совместных фирм в России могло бы, видимо, уменьшить утечку нашего интеллектуального потенциала на Запад.

Режим экспорта

Евросоюз проводит активную политику в вопросах внешней торговли. В рамках этой организации вырабатываются и принимаются нормативные акты, направленные на унификацию подходов государств-членов при реализации экспортно-импортных операций.

Одним из направлений подобной унификации является разработка механизма общего режима экспорта ЕС. Целью регламентации данного вопроса является выработка общего режима, применяемого к экспортным операциям в рамках ЕС, базирующегося на принципах свободы экспорта и на применении процедур, позволяющих Евросоюзу использовать, в случае необходимости, соответствующие меры по контролю.

В России подобное регулирование общего режима экспорта содержится, в частности, в федеральном законе РФ от 8 дек. 2003г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности». В статье 21, п. 2 указанного закона предусматривается, что правительство РФ в исключительных случаях может устанавливать временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке РФ продовольственных или иных товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка Российской Федерации.

Внутреннее законодательство Бельгии и Люксембурга, как государств-членов Евросоюза, в таких областях, как общий режим экспорта, включая меры по обеспечению безопасности в данной области, полностью основывается на соответствующих регламентах Евросоюза.

Базовым нормативным актом в этой области является Регламент ЕЭС №2603/69, принятый Советом Европы 20 сент. 1969г., установивший общий режим, применяемый к экспорту. (Journal officiel L 324 du 27.12.1969).

Впоследствии указанный Регламент неоднократно изменялся и дополнялся нижеследующими нормативными актами Сообщества: Регламентом ЕЭС №2604/69, принятым Советом Европы 20 дек. 1969г. (JO L 324 du 27.12.1969); Регламентом ЕЭС №234/71, принятым СЕ 1 фев. 1971г. (JO L 28 du 04.02.1971); Регламентом ЕЭС №1078/71, принятым СЕ 25 мая 1971г. (JO L 116 du 28.05.1971); Регламентом ЕЭС №2182/71, принятым СЕ 12 окт. 1971г. (JO L 231 du 14.10.1971); Регламентом ЕЭС №1275/75, принятым СЕ 20 мая 1975г. (JO L 131 du 22.05.1975); Регламентом ЕЭС №1170/76, принятым СЕ 17 мая 1976г. (JO L 131 du 20.05.1976); Регламентом ЕЭС №1934/82, принятым СЕ 12 июля 1982г. (JO L 211 du 20.07.1982); Регламентом ЕЭС №3918/91, принятым СЕ 19 дек. 1991г. (JO L du 372 du 31.12.1991).

Регламент ЕЭС №2603/69 не имеет срока действия. Он остается в силе до тех пор, пока государствами-членами Евросоюза не будет принято решение об его отмене.

2. Принципы, заложенные в Регламент ЕЭС №2603/69. Регламент устанавливает принцип, согласно которому экспорт из Евросоюза в третьи страны является свободным, т.е. не обременен количественными ограничениями.

Этот принцип свободы экспорта не является препятствием для введения или сохранения ка-

ким-либо государством-членом ЕС количественных ограничений или запрета экспорта, оправданных такими причинами, как общественная мораль (*des raisons de moralite publique*), публичный порядок (*ordre public*), общественная безопасность (*securite publique*).

В 1992г. были отменены все исключения из принципа свободы экспорта, предоставленные ранее некоторым государствам-членам в отношении определенных товаров.

Регламент ЕЭС №2603/69 применяется непосредственно ко всем промышленным товарам и к сельскохозяйственной продукции, происходящим из стран Евросоюза. В том, что касается сельскохозяйственной продукции, то положения Регламента применяются в дополнение к регламентам, регулирующим создание рынков сельскохозяйственной продукции, а также к специальной регламентации, применяемой к продукции, произведенной в результате переработки сельскохозяйственной продукции.

В географическом плане Регламент ЕЭС №2603/69 применяется ко всем третьим странам (в т.ч. и к заморским департаментам Франции, на которые такой режим был распространен Регламентом ЕЭС №2604/69, принятым Советом Европы 20 дек. 1969г.).

Регламент ЕЭС №2603/69 устанавливает процедуры, действующие в Сообществе, предусматривающие направление информации и проведение консультаций, которые должны предшествовать принимаемым затем мерам по обеспечению безопасности (*mesures de sauvegarde*).

В случае, когда какое-либо государство-член Евросоюза желает, чтобы были приняты меры по обеспечению безопасности, оно должно проинформировать об этом Еврокомиссию, которая в свою очередь оповещает об этом другие государства-члены.

В рамках Консультативного комитета, состоящего из представителей государств-членов ЕС, председателем которого является представитель Еврокомиссии, проводятся консультации по этому вопросу. Эти консультации касаются условий и роста экспорта конкретного товара, а также положений, которые необходимо в этой связи принять в рамках Сообщества.

Комиссия может запросить государства-члены представить ей статистические данные об эволюции рынка соответствующей продукции с тем, чтобы определиться с экономической и коммерческой ситуацией, которая на нем может возникнуть. Она может также потребовать, чтобы соответствующие государства-члены контролировали экспорт в соответствии с национальным законодательством и порядком, установленным Еврокомиссией.

Меры по обеспечению безопасности призваны либо предотвратить, либо поправить критическую ситуацию, вызванную нехваткой основных товаров на рынке ЕС, которые выражаются в обеспечении выполнения международных обязательств, заключенных либо самим Сообществом, либо всеми его членами, в частности, в отношении торговли базовыми товарами. Необходимо, чтобы интересы Сообщества требовали принятия соответствующих мер, которые выражаются, как правило, в количественном ограничении экспорта.

Подобные меры по обеспечению безопасности могут быть ограничены определенными направлениями и определенными регионами Сообщества. Они не должны касаться товаров, которые уже находятся в пути к покупателям по экспортным контрактам. Такие меры не могут, тем не менее, быть приняты в отношении сельскохозяйственной продукции, производимой организациями ЕС или в отношении продуктов переработки сельскохозяйственной продукции, которые подпадают под специальное регулирование, предусмотренное статьей 308 Договора о создании Евросоюза (бывшая статья 235).

Обычно, меры по обеспечению безопасности, принимаются в форме решений Совета Европы. Такие решения принимаются по предложению Еврокомиссии и должны собрать квалифицированное большинство голосов государств-членов при их принятии. Тем не менее, Еврокомиссия может принимать подобные меры и самостоятельно в случае, если ситуация требует срочного вмешательства.

Еврокомиссия, по просьбе любого государства-члена или по своей собственной инициативе, может поставить экспорт конкретного товара в зависимости от необходимости получения разрешения на экспорт, выдаваемого в соответствии с порядком, который она устанавливает и в ожидании последующего решения по этому вопросу Совета Европы. О принятых мерах, которые немедленно вступают в силу, Еврокомиссия докладывает в Совет Европы и сообщает о них государствам-членам.

Любое государство-член ЕС также может подчинить экспорт конкретного товара необходимости получения разрешения на экспорт, выдаваемого согласно правилам, которые устанавливает данное государство. О подобных мерах такое государство-член ЕС обязано незамедлительно сообщить в Еврокомиссию. Эти меры действуют только до того момента, пока не будут приняты решения по этому вопросу Еврокомиссией или Советом Европы.

В течение действия мер по обеспечению безопасности, они являются предметом консультаций в рамках Консультативного комитета с тем, чтобы изучить их эффективность и проверить выполняются ли условия их применения. Принятые в отношении экспорта определенных товаров меры могут изменяться или даже отменяться, если будет признано, что в них нет больше необходимости.

Представительства

www.belgia.polpred.ru Законы для иностранного юрлица, сделки с Россией

САЙТЫ: **www.lycos.be**, **www.advalvas.be**, **www.belgium.be**; **www.skynet.be**, **www.webwatch.be**, **www.terra.es**, **www.infobel.be**, **www.linkcity.be** Телефоны

ГОСУЩРЕЖДЕНИЯ: **www.belgium.fgov.be** Правительство; **www.belgium.com** Информация о Бельгии; **www.premier.fgov.be** Премьер-министр; **www.fed-parl.be** парламент; **http://gov.wallonie.be** Правительство Валлонии; **www.vlaanderen.be** Правительство Фландрии; **www.mineco.fgov.be**, **ecodata.mineco.fgov.be** Минэкономики; **www.brabantwallon.be** Регион Валлония; **www.economie.wallonie.be** Экономика Валлонии; **www.plan.be** Федеральное бюро планирования; **www.ires.ucl.ac.be** Институт социальных и экономических исследований; **www.statbel.fgov.be** Национальный институт статистики Бельгии; **www.diplobel.fgov.be** МИД; **www.pagesdor.be** Списки бельг. производителей; **www.eur.ru** Евросоюз; **www.siora.ru** ТАСИС (малые и средние предприятия); **www.europa.eu** Европейская комиссия; **www.nbb.be** Центробанк; **www.diplobel.fgov.be** Федеральная госслужба иностранных дел, внешней торговли и сотрудничества в целях развития; **http://ecodata.mineco.fgov.be** Статданные Минэкономики; **www.brabantwallon.be** Регион Валлония; **www.economie.wallonie.be** Экономика Валлонии; **www.plan.be** Федеральное бюро планирования; **www.ires.ucl.ac.be** IRES – Институт социальных и экономических исследований; **www.statbel.fgov.be** Национальный институт статистики Бельгии; **www.ccib.be** Торгово-промышленная палата Бельгии (ТПП); **www.eurochambre.be** Европейская ассоциация ТПП; **www.obcebdhb.be** Trade Point (коммерческие предложения российских и бельгийских компаний)

ПОИСК ФИРМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: **www.abc-d.be**, **www.directo.be**, **www.infibel.com**, **www.budget-net.com**, **www.trendstop.be** БД по фирмам Бельгии; **www.alloweb.com**, **www.kompass.com** БД по фирмам Европы; **www.goudengids.be** Золотые и Белые страницы Бельгии ИМПОРТ-ЭКСПОРТ: **www.mkaccdb.eu.int** БД по импорту/экспорту в Европе; **awex.wallonie.be** Агентство содействия экспорту Валлонии; **www.obcebdhb.be** Организация экспортеров; **www.brussels-export.irisnet.be** Брюссель-экспорт; **www.wallonie-export.be** Экспорт Валлонии; **www.exhibitions-world.com** Выставки; **www.foundationmarketing.be** Семинары, пресс-конференции

МАРКЕТИНГ: **www.exhibitions-world.com** Выставки; **www.foundationmarketing.be** Семинары, пресс-конференции; **www.mm.be** Маркетинг в Бельгии; **www.febelmar.be** Федерация институтов по исследованию рынков

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: **www.b2business.net** Обзоры мирового рынка; **www.intemetaddict.be** Обзоры рынка Бельгии; **www.guidpme.be** Малый бизнес; **www.cim.be** Исследования рынка

ФЕДЕРАЦИИ: **www.feb.be** предпринимателей; **www.agoria.be** промпредприятий; **www.petrofled.be** нефтяных компаний; **www.gasinfo.be** газпрома; **www.febelbois.be** лесопереработки; **www.oecd.org** Организация экономического развития и кооперации; **www.vev.be** Ассоциация предпринимателей Фландрии; **www.vizo.be** Институт независимых фирм Фландрии

АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ: **www.agoria.be** Объединение предприятий Агория; **www.abb-bvb.be** Банки; **www.bvvpf-abfp.be** Пенсионные фонды; **www.cobelpa.be** Бумпром; **www.unamec.be** Медоборудование; **www.beerparadise.be** Пивовары; **www.confederationconstruction.be** Строители; **www.brique.be** Кирпичная федерация; **www.fedis.be** Предприятия сбыта; **www.febelgra.be** Полиграфпром; **www.belgianfashion.be** Одежда; **www.fevia.be** Пищепром; **www.febelcem.be** Цемент; **www.febe.be** Бетон; **www.vgi-fiv.be** Стекло; **www.cci.be** ТПП Бельгии; **www.fedichem.be** Химпром; **www.petrofled.be** Нефтепром; **www.febeltext.be** Текстиль; **www.febelbois.be** Деревообработка; **www.upea.be** Страховые предприятия; **www.upc-bvk.be** Кредитный союз; **www.generictetele.com**, **www.virtuology.com** Веб-агентства; **www.bbl.be**, **www.kbc.be**, **www.fortis.be** Коммерческие банки; **www.cgsib.be** Совет либеральных профсоюзов; **www.acv-csc.be** Конфедерация христианских профсоюзов; **www.fgtb.be** Общая федерация труда; **www.vho-feb.be** Федерация предприятий; **www.horeca.be** Федерация предпринимателей гостиничного сектора, ресторанов и кафе; **www.uwe.be** Союз предпринимателей Валлонии; **www.vev.be** Фламандский экономический союз; **www.sabam.be** Общество бельгийских авторов; **www.ucb.be** Союз средних классов; **www.unizo.be** Союз независимых предпринимателей; **www.accountancy.be** Институт экспертов-бухгалтеров, Институт ревизоров; **www.ipi.be** Институт агентов по недвижимости; **www.bib-ipc.be** Институт специалистов по налогообложению и бухгалтеров

ОБРАЗОВАНИЕ: **www.ond.vlaanderen.be**, **www.cfwb.be** Минобразования; **www.acadcmietouaraai.be** Academie des Beaux-Arts de la ville de Tournai; **www.polykrom.com** Academic royale des Beaux-arts de Liege; **www.baef.be** Belgian American Educational Foundation; **www.ciuf.be** Conseil Interuniversitaire de la Communauté française de Belgique; **www.hec.be** Ecole des hautes études commerciales, HEC Liege; **www.fpms.ac.be** Faculte polytechnique de Mons; **www.fsagx.ac.be** Faculte universitaire des sciences agronomiques de Gembloux; **www.fucam.ac.be** Facultes universitaires catholiques de Mons; **www.fundp.ac.be** Facultes uni-

versitaires Notre-Dame de la Paix; **www.fusl.ac.be** Facultes universitaires Saint-Louis; **www.ful.ac.be** Fondation universitaire luxembourgeoise; **www.ulb.ac.be** Free University Brussels; **www.hecharlemagne.be** Haute Ecole Charlemagne; **www.hemes.be** Haute Ecole Mosane de l'Enseignement Supérieur; **www.herb.be** Haute Ecole Roi Baudouin; **www.hogent.be** Hogeschool Gent; **www.howest.be** Hogeschool West-Vlaanderen; **www.itg.be** Institut de medecine tropicale Prince Leopold; **www.ilmh.be** Institut libre Marie Haps; **www.lacambre-archi.be** Institut supérieur d'architecture; **www.ulb.a2.be** Institut supérieur d'architecture intercommunal; **www.saint-luc.org** Institut supérieur d'architecture Saint-Luc de Wallonie, Liege; **www.st-luc-brussels-archi.be** Institut supérieur d'architecture Saint-Luc, Bruxelles; **www.khm.be** Katholieke Hogeschool Mechelen; **www.kahosl.be** Katholieke Hogeschool Sint-Lieven; **www.phlimburg.be** Provinciate Hogeschool Limburg; **www.ucl.ac.be** Université catholique de Louvain; **www.ulg.ac.be** Université de Liege; **www.umh.ac.be** Université de Mons-Hainaut; **www.ulb.ac.be** Université libre de Bruxelles, Institut d'Etudes européennes; **www.ruca.ua.ac.be** Universiteit Antwerpen

РОСУЩРЕЖДЕНИЯ

ПОСОЛЬСТВО РФ В БРЮССЕЛЕ И ПОСТПРЕДСТВО ПРИ НАТО
ГЛУХОВ Юрий Анатольевич • 66, av. de Fre, 1180, Bruxelles, Belgique, (322) 374-3400, -5738, -6886, -1637, ф. -2613, amrusbel@skynet.be • КОНС. ОТД. 374-3569, 375-9121, ф. -9415

ТОРГПРЕДСТВО В БЕЛЬГИИ И ЛЮКСЕМБУРГЕ
БАНДУРА Елена Васильевна • 1180 Brussel, Lorraineaan 45, (02) 375-4020, ф. -7410, traderep.ru@skynet.be

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В АНТВЕРПЕНЕ
СПИРИН Юрий Алексеевич • Della Failleaan 20, 2020 Antwerpen, Belgique, 323 829-1611, 827-0464, ф. 829-0589, gencons@skynet.be

ПОСТПРЕДСТВО ПРИ ЕС В БРЮССЕЛЕ
ЛИХАЧЕВ Василий Николаевич • 31-53, Boulevard du Regent, 1000, Bruxelles, 322 502-1855, -1791, ф. 513-7649, misrusce@skupro.be

ПОСТПРЕДСТВО ПРИ НАТО В БРЮССЕЛЕ
66 Avenue de Fre, 1180 Bruxelles, 322 372-0359, 374-3400, 375-8704, ф. -8574, amrusbel@skynet.be

ТПП РФ
1 avenue de l'Espinette Centrale, 1640 Rhode-Saint-Genese, Bruxelles, Bruxelles Belgique, 322648-4093, ф. -2686, rcci@skynet.be, Иван Дм. ИВАНОВ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ

ПОСОЛЬСТВО
121069 М., Мал. Молчановка 7, (095) 937-8040, ф. -38, телекс 413417 ABEL RU, moscow@diplobel.be • Андре МЕРНЬЕ (Andre MERNIER, посол), Марк МИХАЛСЕН (Marc MICHELSEN, министр, советник), Каролин ВЕРМЕЛЕН (Karoline VERMEULEN, I сек.), Каролина МУШАР (Caroline MOUCHARI, атташе, вице-консул) • КОНС. ОТД. 937-8049, ф. -39, (пн.-пт. 9.30-13; 14-18), Роберт АВЭ (Robert HAVET, консул) • ВОЕН. АТТАШАТ Хлебный пер. 15, 290-6734, ф. 926-5677, Патрик НОПЕНС (Patrick NOPENS, атташе обороны) • ТОРГ. ОТД. Андреас ДЕ РЕК (Andreas DE RIJCK, торговый атташе, 208-8136, 202-8429, ф. -8250), Александр ХУДОРОРМОФФ (Alexandre KHOUDOKORMOFF, торговый атташе, 203-8273, ф. 202-2737) •

ИНОФИРМЫ В РОССИИ

A LA CROISEE DES CHEMINS
Усыновление • 344019 Ростовская обл., Ростов-на-Дону, Мясникова 54, (8623) 75-1371, ф. (8632) 40-9526, croiseechemins@mail.ru, Ирина Владимировна Григорьева • 2 rue de Liegeoise, 1348 Louvain-la-neuve, 3210 45-5280, ф. 45-9418, croisee.chemins@skynet.be, Veronique Wauters

ACV

Отопительная техника Central heating • М., Мал. Кисельный пер. 1/9, (095) 174-7628, 921-8979, -0878, 928-4802, 418-3519, ф. 751-3966, **www.impuls.ru** • Kerkplein 39 Ruisbroek, 322 (3) 788-1235, ф. 278-1649

ADC EUROPE

Телекомоборудование • 117198 М., Ленинский пр-т 113-1, оф. 401С, (095) 956-5424, ф. -27, Марина Владимировна Полкова • Belgicastraat 2, 1930 Zaventem, **www.adc.com**, Shanne Hubert

AGFA GEVAERT

Фотохимическое и цифровое воспроизведение образов, текстов и рисунков • 115477 М., Кантемировская 58, (095) 234-2101, ф. 234-2112, email@agfa.com, **www.agfa.com**, Helmut Bock • 2640 Septestraat 27, 2640 Mortsel (Antwerpen), 323 444-2111, ф. 444-7094

AGFA X-RAY-BELFI

Рентген X-ray film • С.-П., Фаворского 12, (812) 234-4643, ф. 346-1587 • 321 (9) 677-569, ф. 678-551

AIRPARTNERS

Грузовые авиaperевозки • 125167 М., Авиационный пер. 5, Vandervliet Jan • Antwerp Cargo Center, Luchthavenlei, 2100 Antwerpen-Deurne, 323 218-6050, ф. 218-6059, airpar@glb.be, J. Vandervliet

ALLIED SALES & TRADE

Строительство • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, (095) 258-2223, ф.-2232, Назим Мурват Гусейнов • Elzenhoutstraat 5, 2610 Antwerpen, 324 (9) 750-5909, Мардан М. Керимов

AMROBEL

Оптовая торговля • 119180 М., Якиманка 31, (095) 956-2984, ф.-5, www.amrobel.col.ru, Омаржан Кумарович Тусупов • 70 Avenue Joseph Vaesk bt., Molenbeek-Saint- Jean, 1080 Bruxelles, 322 415-9211, ф. 414-4900, Герман Романович Амромин

ARDO VRIES

Замороженные фрукты, овощи Fruits and vegetables • М., Трехпрудный пер. 9, (095) 234-3181, ф.-00, www.ardo.com • Wezesstraat 61, 8850 Ardoois, 325 (1) 310-621, ф. 305-997

ASPENTECH EUROPE

Программное обеспечение • 129164 М., Зубарев пер. 15, корп. 1, «Чайка Плаза», (095) 755-9691, Марк Ренар • Avenue Reine Astrid 92, B-1310 La Hulpe, 322 701-9450, ф.-500, Mark Renard

ASTOROS

Морперевозки Transport maritime • 125315 М., Ленинградский пр-т 72/4, оф. 214, (095) 721-1805, ф.-7, www.astoros.ru, Екатерина Владим. Доброва • Noorderlaan 139, 2030 Antwerpen, 323 543-7211, ф. 542-0023

BAGGERWERKEN DECLOEDT EN ZOON

Дноуглубление и гидротехническое строительство • 190000 С.-П., Марая Морская 23, (812) 326-4512, ф. 326-4512, Sofia Neiryneck-Mirtcheva • Bredenseseesteeweg 20-21, 8400 Oostende, 323 250-5211, ф. 250-5650, www.deme.be, neiryneck.sofia@dredging.com, Hugo De Vieger

BARCO

Электроника • 109544 М., Новорогожская 32, стр. 1, (095) 785-5263, ф.-62, konzoya@online.ru, www.barco.ru, Денис Дмитриевич Преснухин • President Kennedypark 35, 8500 Kortrijk, 325 636-8111, ф.-8294, www.barco.com, Martin De Prycker

BERSCHADER

Строительство Construction • 117334 М., Косыгина 8, (095) 137-6772, -3, ф.-6021 • 84 Avenue Winston Churchill 118, Bruxelles, 322 344-3732

BOMBARDIER RECREATIONAL PRODUCTS

Моторы и мототехника • 107174 М., Ст. Басманная 7/2, (095) 775-1834, ф.-33, asbomb@peterlink.ru, www.bombardier.com, Аркадий Владимирович Смирнов • Sint-Kruis-Winkel, Skaldenstraat 125, 9042, 329 272-6369, ф.-70, olivier.vanderborgh@recreation.bombardier.com, Roche Lambert

CARLSSON WAGONLIT

Предоставление бизнес-тривел услуг корпоративным клиентам. Business tours, railway and air tickets abroad and in Russia, hotel reservations, car rent • 119121 М., Смоленская 5, (095) 725-7888, ф.-7, bt.c.moscow@cw.ru, Андрей Сафрыгин

CEDRIC ROYER

Телекоммуникации Telecommunications • М., Ак. Янгеля 3, (095) 389-0028, Cedric Royer cedric.royer@sonitaltd.com

COMBELLGA

Телекоммуникации Telecommunications. Own Fibre optic cable, Euro-ISDN, ISP Internet provider, ADSL • 119049 М., Мытная 1, под. 2, эт. 4, (095) 931-9950, ф.-33, sales@co.ru, www.combellga.ru, Александр Вас. Кожанов

CONSULATE CARGO

Перевозка и доставка Logistic and delivery • М., 1 Ямского Поля 17/1, (095) 937-7277, ф.-8, www.consultatecargo.com, Сергей Алексеев, Brandon Goodman

CUMMINGS DIESEL

Дизели Diesel engines • М., Ленинский пр-т 113/1, ParkPlace оф.Е709, (095) 956-5122, ф.-362 • Industriepark Noord II, Blarenberghlaan 2800 Mechelen, 321 528-9211, ф.-90

DE SMET ENGINEERING

Инжиниринг • 109428 М., Рязанский пр-т 30/15, (095) 371-4131, www.desmet.ru Francois Davin • Da Vincilaan 2, B.G1 B-1935 Zaventem, 322 716-1111, www.desmetgroup.com, Christian Grange

DECEUNINCK

Продукция из ПВХ • 125299 М., Космонавта Волкова 16, оф. 306-308, (095) 459-9093, ф.-9709, decrus@dol.ru, www.deceuninck.com, Иван Крылов • Bruggesteeweg 164, B-8830 Hooglede, 325 (1) 239-256, ф.-392, info@deceuninck.com, Клемент Де Мейрсман

DELTA AIR BRUSSELS AIRLINES

Авиаперевозки • 142015 Моск. обл., Аэропорт «Домодедово», Аэровокзальный комплекс, (095) 543-9267, ф. 543-9268, Maex Rudy • Rue des Colonies 11, 1000 Bruxelles, 320 703-5111-1, www.flysn.be, Davies Peter

DUNI

Поставка продукции для авиапассажиров • 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, оф. 613, (095) 933-2722, Наталья Николаевна Алексеева • Gelmelstraat 96, 2320 Hoogstraten, Lieven Cuyckens

EURERA

Other, Energy, Consulting • М., Последний пер. 18, (095) 781-1004, ф.-05, irina.grishina@eurera.ru Ирина Гришина, elena.ivanova@ewedi.org Елена Иванова

EUROLOGOS ST.PETERSBURG

Translation & communications bureau affiliated with the international Eurologos Group based in Brussels with more than 30 offices worldwide. Translation into/from all major European languages by native speakers • С.-П., Васильевский о-в, 1 Линия 52, (812) 323-9089, info@eurologos-spb.com, Лариса Залесова

EXXONMOBIL PETROLEUM & CHEMICAL

Продажа смазочных нефтегазовых материалов • 119017 М., Мал. Ордынка 7, (095) 232-2223, ф. 737-8994, Сергей Артурович Стародубцев • 191186 С.-П., Мойки наб. 14, оф. 5, (812) 311-3407, ф. 318-6289, Сергей Артурович Стародубцев • 690059 Владивосток, Верхнепортовая 46, эт. 3, (4232) 517-701, С.А.Стародубцев • Str. Polderdijkweg Z/ N, 2030 Antwerpen, Ван Руст Джозеф

EXXONMOBIL PETROLEUM & CHEMICAL

Углеводороды • 630091 Новосибирская обл., Новосибирск, Державина 28, Yrio Jalasvirta • Polderdijkweg str. Z/N, 2030 Antwerpen, Van Roost Joseph

FLARUS/ ANTAGRO

Оборудование для масложировой промышленности Supply of equipment and technology for the food processing industry from EU to Russia and the CIS and sales of ingredients for the production of food products • 105187 М., Измайловское ш. 73Б, (095) 166-3921, -3, ф.-5472, antagro.zao@g23.relcom.ru, flarus@pophost.eunet.be, Peter Vervoort, Laurenet Anthoons • Molenstraat 49, 2018 Antwerpen, 323 248-3443, ф.-4773

GRID HOLDING

Консалтинг • 119049 М., Ленинский пр-т 2/1, (095) 792-5633, ф. 792-5636, gridmoscow@gridholding.com, Imran Ahmed • Potterierei 15, 8000 Brugge, 325 (0) 347-334, ф. 345-409, gridbelgium@gridholding.com, Galina Alexandrovna Sidiqi

H.M.GAUGER

Сельхозпродукция • С.-П., Заставская 5/1, (812) 324-0824, Андрей Манский • 1930, Zaventem, Hoogstraat 64, 322 720-9505, Holger M. Gauger

HERCULES

Химтовары • 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, стр. 1, (095) 931-9547, ф.-9546, Екатерина Юрьевна Фадеева • Interleuvenlaan 15, 3001 Heverlee, 321 638-7070, ф.-7050, www.hercules.com, Джеффри Джон Робертс

INFORES SERVICE CENTER

Полиграфия, издательство Publishing and printing house • 119333 М., Ленинский пр-т 59, (095) 135-0411, serg-samygin@mtu-net.ru С. Самыгин

INOK

Техническое снабжение судов, набор экипажей судов • 198099 С.-П., Промышленная 14А, (812) 346-8393, ф. 325-3628, tech@inok-nv.com, www.inok-nv.com, Борис Валерьевич Васильев • Verbindingsdok-Oostkaa 5-7, 2000 Antwerpen, 323 226-1061, ф.-1398, inok@skynet.be, Владимир Викторович Касьяненко

INTERCONTAINER-INTERFRIGO

Транспорт и связь • 101000 М., Покровский б-р 4/17, стр. 1, оф. 24, (095) 937-7153, ф.-42, icfmsk@dol.ru, Максим Владимирович Мунькин • rue de France 85, 1060 Bruxelles (Saint-Gilles), www.icfonline.com

JANSSEN PHARMACEUTICA

Фармацевтика • 115191 М., Бол. Тульская 43, (095) 755-8357, ф. 755-8358, Willy Deno • Turnhoutseweg 30, B-2340 Beerse, 321 460-3838, ф. 460-2111, телекс 32.540-34.654, Ajit Shetty

LALEMENT

Транспортные услуги. Transport, road • 117832 М., Вернадского пр-т 29, 138-1501, ф.-2381, www.lalement.com • Doornzelestraat 71, 329 235-5782, ф. 233-3327

MASTERCARD EUROPE

Системы платежей • 107031 М., Бол. Дмитровка 10/2, корп. 4, (095) 937-7710, ф. 937-7711, Андрей Викторович Королев • Chaussée de Tervuren 198A, 1410 Waterloo, 322 352-5111, ф. 352-5807, Петер Хох

MAX LOGISTICS FOR COMMERCE

Агентское обслуживание морских судов • 190000 С.-П., Мойки наб. 58А, оф. 616, (812) 324-2290, ф.-3, dmitry.ovechkin@logistix.com, Johan Buytaert • Rietschoorvelden 20, B-2170 Antwerp, 323 640-9211, ф. 640-9350-85, www.maxx.be, johan.buytaert@ritel.be Johan Buytaert, Joseph George Picavet

MAXX INTERMODAL

Грузоперевозки • 109544 М., Бол. Андроньевская 17, оф. 517, **(095) 780-0586**, ф. 911-9962, giuzelle.chumarina@logistixx.com, Raf de Schutter • Rietschoorvelden 20, 2170 Antwerpen, 323 640-9222, ф. 640-9332, igor.dejonghe@ritel.be, **www.maxx.be/mis**, Martin De Sterck

MAXX LOGISTICS

Транспорт. Transport logistics • М., Нижн. Красносельская 39, оф. 914, **(095) 725-4080**, ф.-1 • 700015 Ташкент, Лакхоти 16А, (3712) 40-6963, ф.-4, lieven@mlci.bcc.com.uz, Lieven Heirbout • Rietschoorvelden 20, 2170 Antwerpen, 323 640-9220, -9366, ф.-50

MEDECINS SANS FRONTIERES

Медицина • 123100 М., Шмитовский пр. 3, стр. 3, **(095) 256-6664**, -60, ф. 253-2447, msfbmos@aha.ru, Ян Матиас Гринквист • 386103 Назрань, Газдиева 81, (8732) 22-8711, Марина Мовсаровна Хачукаева • 652153, Кемеровская обл., Мариинск, Дзержинского 9А, (38443) 2-3407, ф.-4252, Ян Матиас Гранквист • 94-В-1090 Brussels, Duprestraat, 322 474-7474, ф.-7575, Жан-Мари Киндерманс

MEURA

Технологическое оборудование • 125047 М., 1 Тверской-Ямской пер. 18/ 3, **(095) 922-6147**, Александр Иванович Тронников • Chaussee d' Antoing 55, 7500 Tournai, 320 (6) 988-4242, ф.-49, **www.meura.com**, Мишель Бодсон

MICHEL VAN DE WIELE

Оборудование и станки ткацкие Carpet weaving machines • М., **(095) 932-5549**, Елена Лобинцева • Mihel van de Wielestraat 7, 8510 Marke, 325 624-3211, ф.-3540, info@vandewiele.com

MONSANTO

Агрохимия • 105062 М., Чаплыгина 20, корп. 7, **(095) 933-5926 /-27**, ф. 933-5921, gennady.eryoomin@monsanto.com, **www.monsanto.com** Геннадий Иванович Еремин • 270-272 Avenue de Tervuren, 322 776-4111, ф. 776-4676, Philippe Castaing

MOZER INTERNATIONAL

Автотранспортные перевозки • 117312 М., Губкина 14-47, **(095) 723-9630**, Кирилл Вячеславович Макаренко • Avenue de L'Expansion 1, В-4432 Alleur, 324 246-4141, ф.-4240, Mozer Dimitri

NIPRO EUROPE

Медицинские и ветеринарные товары • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, ЦМТ, Евгений Валерьевич Гузовский • Weihoek 3Н, 1930 Zaventem, 322 725-5533, ф.-7041, Yoshio Ujihara

NISCO

Химпром • 119121 М., Смоленский б-р 3/5, **(095) 728-4213**, ф.-6, nisco@nisco.ru, Osak Branko, Лидия Рубцова

NITTO

Электроизоляторы, синтетические смолы, лекарства • 109180 М., Бол. Полянка 50/1, корп. 2, **(095) 787-1640**, Eddy Buteneers • Eike-laarstaat 22, Industriepark zuid, 3600 Genk, 328 936-0477, ф. 936-2242, Jos Broekmans

NMC

Пластмасса, текстиль • 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1, оф. 103, **(095) 232-6958**, ф. 232-6958, info@nmcru.ru, Максим Артурович Берлин • 10 Rovert, В-1400 Raeren (Eynatten), 328 785-8500, ф. 785-8511, info@nmc.be, **www.nmc.be**, Hubert Bosten

NORGEM

Консультирование по финансовым вопросам • 109240 М., Верхн. Радищевская 2/1, стр. 5, **(095) 787-7635**, ф. 797-8617, sobalt@norigem.ru, Фредди Ван Гринберген • дю Марэ 31, 1000 Брюссель, 322 227-7082, ф.-7851

PARTS TRADING

Торговля • 107066 М., Ниж. Красносельская 39, оф. 708, **(095) 267-7681**, ф. 933-6591, ptc@co.ru, Ольга Алексеевна Иванькова • Rietschoorvelden 20, 2170 Antwerpen, 323 640-9341, ф.-5, ptc@mail.ritel.be, Huybrechs Philippe

PHARMACIA

Фармацевтика • 113035 М., Бол. Ордынка 21, стр. 2, **(095) 737-3400**, ф.-01, **www.pharmacia.ru**, Manfred Hollstein • Rijksweg 12, В-2870 Puurs, **www.pharmacia.com**, G. De Belder

PIONEER EUROPE

Электроника • 125047 М., 2 Тверская-Ямская 8, **(095) 956-8901**, ф. 956-8902, **www.pioneer-rus.ru**, Shunsuke Kubonoуа • Kaetberglaan 1, Haven 1087, 9120 Melsele, 323 570-0511, ф. 570-0896, **www.pioneer-ur.com**, Susumu Kotani

PROTEIN TECHNOLOGIES

Протеиновые смеси • 123104 М., Бол. Палашевский пер. 13/2, **(095) 797-2292**, ф. 797-2290, Олег Иванович Антонов • Tadescolaan 7, Brussels, 325 722-8421

RESINEX DISTRIBUTIECENTRUM

Термопластическое сырье • 119835 М., Смоленский б-р 3/ 5, стр. 1, **(095) 728-4213**, ф.-4216, Оцак Бранко • Joseph Cardijnstraat 3, 9420 Erpe-Mere, 325 (3) 827-180, ф. 805-681, Бенуа Де Кейзер

REYNAERS SYSTEMS

Окна и двери. Windows & doors • М., Локомотивный пр. 21, оф. 118, **(095) 482-4049**, ф.-3949, reynaers@orc.ru, **www.reynaers.com** • Oude liersebaan 266, 2570 Duffel, 323 530-8500, ф.-8600

S.A. DE SMET GROUP

Оборудование масложировой промышленности • 109428 М., Рязанский пр-т 30/15, эт. 10, оф. 14, **(095) 371-4131**, ф. 755-9075, **www.desmet.ru**, Франсис Давин • Avenue de Tervueren 446, Brussels В-1150, 322 687-2260, ф.-2690, Rodolphe Lanckswert

SAINT GUIDON

Перевозка всех химических и нефтяных продуктов • 625000 Тюменский р-н, пос. Московский, Центральная 24, (3452) 46-1535, Мурад Набиевич Аминтаев • Bruggenhoek 2, 9620 Zottegem, 360-0014, ф. 361-0167, Daniel Goldenberg

SAPPI EUROPE

Бумага • 123317 М., Красногвардейский б-р 17, корп. 3, **(095) 997-8972**, Александр Викторович Колков • Chaussee de La Hulpe 154, 1170 Watermael-Boitsfort, 320 (2) 676-9700, ф. 676-9700, Pfarl Wolfgang

SCRL EUROPEAN UNION-RUSSIA

Поставка энергоресурсов • 107045 М., Последний пер. 18, **(095) 737-5200**, Ирина Альбертовна Гришина • Avenue des Gaulois 33 Gallerslaan, 1040 Bruxelles, 322 735-5983, ф.-6184, Манфред Страух

SLAVNEFT

Нефть • 109316 М., Остаповский пр. 12, стр. 3, **(095) 777-72-42**, ф. 787-8393, slmoscow@rambler.ru, Наталья Владимировна Моисеева • De Keyserlei 5, 2018 Antwerp Tower, 323 206-9030, ф.-39, slavneft@pi.be, Алексей Юрьевич Иванов

SOLUTIA EUROPE

Химпродукция • 123001 М., Трехпрудный пер. 9, оф. 203, **(095) 933-5911**, ф. 933-5910, ffdvor@solutia.com, **www.solutia.com**, Федор Никитович Дворец • Chaussee de Boondaal 6, 1050 Bruxelles, 321 (0) 481-211, ф. 481-343, Verrle Hendrickx

SOLVAY

Химтовары • 119334 М., Вавилова 24, **(095) 411-6912**, ф.-4, evguena.timofeyeva@solvay.com, **www.solvay.com**, Вениамин Давыдович Альперн • rue du Prince Albert 33, В-1050, Bruxelles, 322 509-6111, ф.-6311, Алоис Микильсен

TD WILLIAMSON

Бухгалтерия • 103050 М., Тверская 24/2, стр. 1, **(095) 737-6593**, **www.interpont.ru**, Ольга Витальевна Кондратьева • 6 rue du Travail, В-1400 Nivelles, 326 (7) 283-601, ф.-2, Jean-Paul Van Schandevijl

ТЕЕРАК

Целлюлозная и коллагеновая упаковка • 121002 М., Карманицкий пер. 9, **(095) 956-0960**, ф.-62, -61, Альберт Родиерс • Maatheide 81, 3920 Lommel, 321 155-0711, ф.-12, Терри Е. Себастиан, Пол Дж. Мерфи

TENNECO AUTOMOTIVE

Автомобильные амортизаторы • 107031 М., Петровка 15, оф. 25, **(095) 923-4526**, ф. 208-3995, Дмитрий Олегович Осипов • Avenue de Bourgetlaan 50, 1130 Brussels, 322 706-9000, ф.-9099, Theo Bonneau

THE INSTITUTE OF APPLIED TECHNOLOGIES

Технологии Non-profit organization which contributes to international cooperation in business and technology • М., **(095) 502-8966**, ф.-7, **www.iiat.be**, В. Пацкевич, В. Ежков

TMS

Торговля • 107031 М., Петровка 27, **(095) 200-3544**, ф. 232-1885, info@tms-russia.ru, **www.tms-russia.ru**, Tomasz Kierzkowski • 1 Ru des Technologies, 4432 Alleur, 324 246-9255, ф. 246-9335, info@tms-belgium.com, **www.tms-worldwide.com**, Alain Smets, Luc Smets

TRACOSA

Поставки промоборудования • 119049 М., 4 Добрынинский пер. 6/ 9, **(095) 237-6065**, ф. 230-6215, tracosa@online.ru, Ламбэн Мишель • 1D Chaussee de Bruxelles, В-1410 Waterloo, 322 351-0790, ф.-2402, Мишель Ламбэн

TYCO ELECTRONICS RAYCHEM

Электрооборудование • 125315 М., Ленинградский пр-т 72, **(095) 721-1888**, ф.-91, Франсуа Вервиннен • Diestseseefweg 692, 3010 Kessel-Lo, 321 635-1269, ф.-1699

UCB

Лекарственные препараты • 117312 М., Губкина 14, оф. 44, **(095) 938-2830**, -2088, ф. 564-8067, Татьяна Ивановна Ирова • Allee de la Recherche 60, В-1070 Brussels, 322 559-9999, ф.-9900, **www.ucb-group.com**, Georges Jacobs

UFSIA – UNIVERSITY OF ANTWERP

Бизнес-образование Executive Master of Business Administration Program run in cooperation with IBS (Institute of Business Studies) in Moscow • 117571 М., Вернадского пр-т 82, **(095) 937-0748**, ф. 434-

1148, ibs@ane.ru, Алексей Анат. Боганцев, Михаил Зайцев • Prinsstraat 13 2000 Antwerpen, 323 220-4799, ф.-4068

UMICORE

Торговля • 117312 М., Губкина 14, оф. 96, (095) 244-3828, ф. 926-5888, sogem@mtu-net.ru, Вадим Вячеславович Погорелов • Rue Du Marais 31, B-1000, 322 227-7111, ф.-7995, www.unicore.com, Freddy Van Grimbergen

VENTA DECORATION

Строительно-отделочные материалы из ПВХ • 103009 М., Брюсов пер. 8-10, корп. 2, (095) 258-0945, ф. 258-0946, Анна Валерьевна Сербина • Tinstraat 42, B-2580 PutteMechelen, 321 576-7272, ф. 576-7276, venta@venta.be, Yves Michel

VZW ADOPTIEDIENST «HORIZON»

Усыновление • 127273 М., Сигнальный пр. 13, (095) 976-2040, ф. 976-2040, Сахокия Дали Михайловна • Koben Geersstraat 8, 9120 Beveren, 323 775-9192, ф. 775-8908, adoptie@yucum.be, Elsie Claes

РТБФ

Телевидение • М., Бол. Спасская 12, оф. 46, (095) 280-0380, Крист. Дюпон

ТВ ВРТ

Телевидение • М., Ак. Королева 4, корп. 2, оф. 183, (095) 283-8650, 216-6030, ф. 216-6022, Йохан Депортер

WWW.BELGIA.POLPRED.RU

БЕЛЬГИЯ. Том 4, 2004 г. (255 Кб/51 стр., 147 долл.) Экономика • Банки • Валютный контроль • Налоги • Сайты по экономике • Иностранное юрлицо • Пиво • Европолитика • Торговля с Россией • Проблемы экспорта в РФ • осмос с Россией • Инвестиции с Россией • Доступ ростоваров • Связи с регионами РФ • Изобретатели из РФ • Обзор прессы | Экономика и политика | Отношения с Россией • Представительства

БЕЛЬГИЯ. Том 3, 2004 г. (200 Кб/40 стр., 147 долл.) Общие сведения • Население • Европолитика • Экономика • Сайты по экономике • Инвестиции • Промышленность • Энергетика • Агропром • Фармацевтика • Транспорт • Внешняя торговля • Торговля алмазами • Законодательство • Связи с Россией • Законодательная база • Официальный диалог | Внешняя торговля с Россией | Товарооборот | Проблемы в торговле | Торговля Люксембурга с Россией • Кооперация с Россией • Инвестиции с РФ • Компании-инвесторы в РФ • Связи с регионами РФ • Доступ ростоваров | Медали на выставках | Серьезные ограничения | Представительства • Статистика

БЕЛЬГИЯ. Том 2, 2003 г. (95 Кб/16 стр., 147 долл.) Соседи • Связи с Россией | Торгово-экономические отношения | Валютно-финансовое сотрудничество | Договорно-правовая база | Сотрудничество в области космоса | ...воздушного сообщения | ...науки | Ограничения для ростоваров | Связи с Россией-2005 • Представительства

БЕЛЬГИЯ. Том 1, 2002 г. (210 Кб/44 стр., 147 долл.) Политика • Экономика-2001 • Экономика-2000 • Налоги | Налогообложение физ. лиц | Наука | Водные ресурсы и экология | Высокоактивные ядерные отходы | Фонд Интербрю-Байе Латур | Культура | Межд. фестивали | Опыт «культурной дипломатии» | СМИ • Фландрия • Экспорт-2000 • Экспорт-1999 | ВЭД | Господдержка экспорта | Европолитика | Антидемпинговые процедуры по ростоварам | Создание ЕЭП | Связи с Россией-2001 | Финансовое сотрудничество | Смешанная комиссия | Инвестиции | Связи с Россией-2000 | Договорно-правовая база | Торговые отношения | Обзор прессы | Положение иностранцев | «Трактебель» в Казахстане | Деятельность ЕЦБ | ЕС в области обороны | Взаимодействие ЕС и ЗЕС | Представительства • Статистика

БЕЛЬГИЯ. 1999 г. (70 Кб, 147 долл.) Общие сведения • Госструктуры • Макроэкономика • Соцстрах • Наука • Фландрия • Регионализм • Связи с Россией • Бюро в России