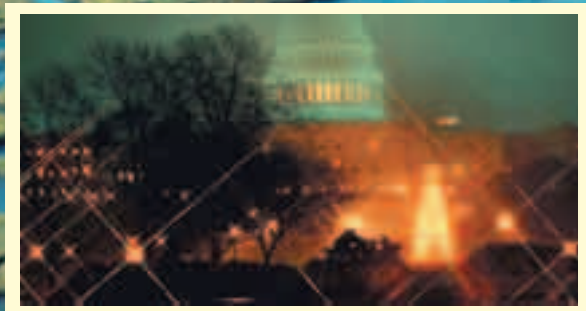


[www.polpred.com](http://www.polpred.com)

# ПОЛПРЕД

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ



## СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА И РОССИЯ



РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СОВЕТ  
ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Канада,  
Соединенные  
Штаты  
Америки

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

**www.polpred.com**

Агентство «Бизнес-Пресс»  
при участии ДипАкадемии МИД РФ,  
журнала «Коринф» (Мин. экономразвития и торговли РФ)

## **СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА И РОССИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В 2000 ГОДУ**

Редакция выражает благодарность представителям  
российских и иностранных ведомств и компаний за помощь  
в сборе и подготовке информации

Над справочником работали:

Г. Вачнадзе, Д. Замковой, И. Ермаченков, А. Комаров,  
К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева  
Агентство "Бизнес-Пресс"

117049 Москва, ул. Большая Якиманка 35, стр. 1,  
т./ф. (095) 238-6458, 238-9587, E-mail: B\_press@aport.ru

Отпечатано в ПИК ВИНТИ, 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403  
ЛР № 065260 от 02.07.97

©Г.Н. Вачнадзе, 2000 г.  
ISBN 5-900034-13-5

## **Дорогие читатели!**

Я хотел бы поздравить издателей, редакторов и авторов столь содержательного обзора экономической, политической и культурной жизни Канады и США на русском языке. Желаю вам успеха в осуществлении этого информационного проекта.

Для дальнейшего позитивного развития наших двусторонних отношений жизненно важно, чтобы российские читатели получали всестороннюю и взвешенную информацию о канадском обществе, образе жизни канадцев, их работе и отдыхе. Проект «Полпред» вносит свой вклад в решение этой задачи.

Человеческое общество не является статичным организмом. Оно подвержено постоянным переменам, откликаясь на множество воздействий и стимулов, порождаемых нововведениями в таких областях, как стиль жизни, технологии, критерии поведения людей, юридическая практика и другие. В Канаде мы ныне живем в динамичном, открытом и демократическом обществе, в основе которого – свободная рыночная экономика и глубокая вера в права личности, ценность и важность предпринимательской инициативы.

Мы постоянно пересматриваем парламентскую систему управления страной с 1867 года, когда были приняты основы национального законодательства. Подобно России, мы учитывали в процессе нашего политического и экономического развития специфику обладания обширными пространствами Северного полушария. Мы располагаем практическим опытом решения задач во многих областях экономической и политической жизни, представляющим ценность для всестороннего развития России как современного, демократического, ориентированного на становление рыночной экономики общества.

Информированность о жизни других обществ стимулирует интерес к ним, расширяет основу для общения, дискуссий, исследований и получения новых знаний. Мы многому можем научиться друг у друга. Убежден, что на этих страницах читатели откроют для себя много нового о жизни Канады. Надеюсь, что почерпнутые из них сведения будут способствовать лучшему пониманию Канады россиянами и стремлению совместно трудиться на благо укрепления наших двусторонних отношений. Взаимные связи начинаются и оканчиваются с контактов между людьми. Канадцы и россияне имеют настолько больше между собой общего, чем противоречивого, что перспективы расширения сотрудничества и укрепления добрососедства должны представляться почти гарантированными.

Родни ИРВИН  
Посол Канады в РФ

## Обращение к читателям ежегодника ПОЛПРЕД

Российско-американские отношения имеют долгую историю, однако, 90-ые гг. ознаменовались новым подъемом и расширением экономических связей между нашими странами. В то время как в период «холодной войны» наши страны находились по разные стороны баррикад, сейчас США являются единственным крупнейшим инвестором в Россию. В целом к 1998 г. общие прямые инвестиции США достигли 4,8 млрд. долларов США. Если в 1994 г. в Торговую палату США в России входили всего лишь несколько десятков компаний, то к концу десятилетия она включала в себя приблизительно 500 фирм, превратившись таким образом в самую быстрорастущую американскую торговую палату в мире. Точно так же в последние годы Соединенные Штаты Америки и Россия стали солидными торговыми партнерами (хотя вследствие экономического кризиса в России 1998 г. американский экспорт в Россию сократился). В настоящее время Россия является одним из важных поставщиков товаров на американский рынок (после Саудовской Аравии).

Экономика США - одна из самых открытых экономик мира. Американский рынок отличается своим разнообразием и высокой покупательной способностью, что создает много возможностей для тех, кто может предложить высококачественные товары по привлекательным ценам. Мы поддерживаем продвижение российскими фирмами своих товаров и услуг на американский внутренний рынок. Фирмы, желающие работать на нашем рынке, также должны учитывать величину территории Соединенных Штатов Америки, разнообразие районов и высокую конкуренцию на американских рынках. Поэтому прежде чем осваивать наш рынок, важно очень тщательно его изучить. Такие хорошие пособия, как предлагаемое вами, могут оказаться очень полезными для тех, кто хочет торговать на американском рынке. В более широком плане США развивают сотрудничество в разных направлениях с целью расширения двусторонних контактов и развития рыночной экономики в России. Сюда относятся обмен, обучение, усилия по развитию малого и среднего бизнеса в России, а также предоставление самых разнообразных программ технической помощи.

Соединенные Штаты Америки приветствуют расширение сотрудничества с Россией и поддерживают ее продвижение по пути вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Мы считаем, что подобно тому, как создание в США системы свободной торговли принесло большие выгоды американским компаниям и рабочим, конкретную пользу российским гражданам принесет все более активное участие России в торговом сотрудничестве. Шаги, предпринимаемые Россией по вступлению в ВТО, приведут деятельность России в соответствие с международными стандартами, что будет способствовать развитию торговли и инвестиций, которые в перспективе помогут оздоровлению экономики страны и процветанию нации.

Вступая в новое тысячелетие, мы надеемся, что, как и в предыдущем десятилетии, с каждым годом наше сотрудничество будет становиться все более активным, будь то в области экономики, безопасности, торговли, науки или на уровне личных контактов.

Джеймс КОЛЛИНЗ,  
Посол США в РФ

# СОДЕРЖАНИЕ

- КАНАДА** Госструктуры 7 Адм. деление 7 Государственный строй 7 Парламент и правительство 8 Основные полит. партии 8 Профсоюзы 8 Вооруж. силы 8 Культура и просвещение 9 Печать, телевидение и радио 9 Премьер-министр 9 Канцелярия премьер-министра 9 Тайный совет 10 Взаимодействие между фед. и провинц. уровнями власти 10 **Макроэкономика** 11 О фед. бюджете на 1999/2000 ф.г. 12 **Финансы** 13 Об информсистемах ведения кредитных историй 14 **Агропром** 14 Ферм. объединения 16 Минсельхоз 17 Стоимость земли (североам. опыт ее определения) 17 **Продэкспорт** 19 Вертик. интеграция предприятий АПК 20 **Агроправо** 22 Аренда 22 Субсидии 23 Страхование 24 Кооперативы 25 **Сельхозтехника** 27 Центр по проблемам полугаридного степного с/х 28 **Зерно** 29 Новый принцип деятельности Канадского пшеничного управления 29 Расчет стоимости производства зерна основных культур 29 Опыт использования зерновых квитанций 30 Политика в сфере производства и торговли алкоголя 31 **Животноводство** 32 Содержание высокопродуктивных коров молочных пород 32 Воспроизводство мясного скота 33 Применение антибиотиков и регуляторов роста в животноводстве 35 Овцеводство 36 **Пастбища** 36 **Птицеводство** 38 **Соцстрах** 39 О критериях семейных доходов 39 **Здравоохранение** 40 О программах фед. правительства по трудоустройству молодежи 41 Пенсионная система 42 О порядке страхования автотранспорта в пров. Онтарио 43 «**Бомбардье**» 43 «**Бомбардье Аэропейс**» 43 «**Бомбардье Транспортейшн**» 44 «**Бомбардье Рекреэйшнл Продактс**» 44 «**Бомбардье Кэпитэл**» 44 «**Бомбардье Интернешнл**» 44 **Нефтегазпром** 45 Производство нефтепродуктов 45 Структура стоимости бензина 45 Мониторинг и регулирование рынка нефтепродуктов 46 **ТЭК** 46 Природные ресурсы 47 **Наука** 48 ИТ и телекоммуникации 48 Биотехнологии 49 Аэрокосмические исследования 49 Концепции межд. научно-тех. сотрудничества 49 Совет по естественным наукам и инженерным исследованиям 52 **Стипендии** 53 **Интернет** 54 Исследовательская сеть SA\*net2 54 Об извлечении энергии из вакуума 54 **Право** 55 О судебной системе 55 Королевская канадская конная полиция 56 Оформление сделок с недвижимостью 56 Служба оперативного реагирования консульского управления МИД 57 Законопроект о гражданстве 57 О запрете на подкуп иностр. должностных лиц при ведении коммерческой деятельности 58 Режим визезда иностранцев, не являющихся официально командированными представителями своих государств 58 **Нисга** 59 О договоре правительства Канады с индейским племенем Нисга 59 Отношения фед. властей с коренными народами 60 Канадская полярная комиссия 61 О деятельности в антарктическом регионе 61 **Культура** 62 О политике «многокультурности» 62 Об участии в межд. усилиях по защите культурной самобытности в условиях глобализации 62 О шагах правительства по защите отечественной издательской промышленности 63 **Кино** 64 Объекты кинопроизводства и проката в Монреале 64 **Благотворительность** 65 **Экспорт** 65 О внешней торговле в 1998 г. 65 Канадо-ам. отношения 66 О торг. противоречиях между Канадой и США 67 Об ам.-канадском соглашении в области рыболовства 67 О визите премьера КНР 67 Об отношениях с Тайванем 68 Поездка С.Марки на Бл. Восток 68 Канадо-иранские отношения 68 Канадо-африканские связи 68 Об отношениях со странами ЦВЕ 68 Позиция Канады в ВТО в области торговли продовольствием 69 Помощь зарубежным странам 69 **Квебек** 70 Квебек-сити 70 Монреаль 70 К итогам выборов в Квебеке 70 Эконом. положение в 1997/98 ф.г 71 Эконом. положение в 1999/2000 ф.г. 71 Опросы общественного мнения в Квебеке по проблеме суверенизации 72 **Связи с Россией** 72 Рос.-канадские отношения 72 Связи по линии регионов 73 Эконом. МПК 73 Двусторонняя торговля 73 Кредитно-фин. отношения 73 Инвест. сотрудничество 73 Содействие эконом. реформам в России 74 Двустороннее сотрудничество по АПК 74 Кооперация по атомной энергии 75 Двусторонние отношения в области науки и технологий 75 Канадско-рос. деловой форум 76 О поездке в Канаду делегации Татарстана 18-26 окт. 1998 г. 76 **Бюро в России** 77 **Обзор прессы** 78 Канадский фестиваль тюльпанов 78 Русскоязычная колония Квебека 78
- США** Госструктуры 80 Краткие исторические сведения 80 Политическое устройство 80 ВС 81 Внешняя политика 81 Защита нац. инфраструктур 82 Эволюция взглядов ам. общественности на межд. политику 82 **Федерализм** 83 Особенности фед. устройства 83 О применении силы государством для подавления внутр. беспорядков 85 **Правительство** 85 Реформирование госаппарата 85 **Коррупция** 86 Поправки к Закону о борьбе с практикой межд. коррупции 87 Об ограничениях при приеме на госслужбу для лиц с «наркотическими прошлым» 88 **Нанн-Лугар** 88 Помощь странам СНГ 90 **Конгресс** 91 Конгресс и РФ 92 **Бюджет** 94 Основные положения бюджета 2000 ф.г. 94 О военном бюджете на 2000 ф.г. 95 **Президент** 97 О практике передачи президентской власти в США 97 **Демография** 98 **Население** 98 Учет расово-этнического фактора в госстроительстве и кадровой политике 98 О перспективах на рынке труда 99 О положении коренных народов Севера 100 **Бедность** 101 Благотворительные организации 103 **Макроэкономика** 103 Новая статсистема 104 **Банки** 104 О возможных изменениях в фин. и банковском регулировании 104 **Автомобили** 106 **Сталь** 107 **Электроника** 108 Разработка суперкомпьютеров 108 Контроль за экспортом суперкомпьютеров 109 Высокотехнологические отрасли промышленности шт. Айдахо 110 «**Майкрософт**» 111 О фин. показателях ведущих компьютерных компаний США в 1999 ф.г. 112 **Антитеррор** 113 Асимметричные транснац. угрозы нац. безопасности 113 Борьба с химическим и биотерроризмом 116 Об особенностях военной политики 117 **Армия** 118 О стратегических ядерных силах 118 Революция в военном деле 119 **Оружие** «несмертельного действия» 120 Использование в военных целях коммерческих технологий 121 Программы ПРО в проекте военного бюджета на 2000 ф.г. 121 О планах по наращиванию подводного флота 122 Противоракетная лазерная установка воздушного

базирования 122 **Военторг** 122 Об основных рынках сбыта ам. оружия в странах АТР 122 и на Бл. Востоке 123 О положении в ВПК 124 «Локхид-Мартин» 125 «Локхид Мартин Мисайл энд Спейс» 125 «Боинг» 126 «Хьюз электроникс» 126 «Рейтеон» 127 «Дженерал Дайнемикс» 127 «Нортрон-Груман» 127 **Космос** 127 Военные действия в космосе 127 **ПРО** 128 Системы запуска многоразового использования 129 О развитии космических программ на северо-западе США 130 Об экспортном контроле за передачей коммерческих спутников 130 О рос. квоте на коммерческие запуски спутников 131 Ракетно-космические планы «Боинга» 131 **Транспорт** 132 О развитии мирового авиарынка 132 О проблемах безопасности авиатехники «Боинг» 132 О режиме работы иностр. авиакомпаний 133 Проект транспортного коридора «Восток-Запад» 134 О строительстве автодорог 135 Интеллектуальные транспортные системы 136 Об использовании торг. флота для перемещения грузов в военных целях 136 **ТЭК** 137 О стратегических планах по защите инфраструктуры 137 **Нефть** 138 Спрос на нефть 138 Перспективы добычи нефти и газа на Аляске 138 «Оксидентл Петролеум» 139 Энергоресурсы Каспийского региона 139 **АЭС** 140 **Агропром** 141 Бройлерная индустрия 141 Достижения генной инженерии в растениеводстве 142 Торговая политика в области с/х 145 Региональные составляющие торг. политики в области с/х 145 Торговая с/х политика в отношении ЕС 146 **Право** 147 О правовой защите судей 148 Особенности судопроизводства по делам несовершеннолетних 149 Контроль за алкогольной продукцией, табачными изделиями и огнестрельным оружием 150 Репатриация заключенных 150 Представительства правоохранительных органов за рубежом 151 **Собственность** 151 Защита авторских прав 151 **Усыновление** 153 О межд. усыновлении 153 **Виза** 155 Легальная иммиграция 155 Эконом. положение иммигрантов 155 Иммиграционная реформа 156 О новых правилах въезда и пребывания в США иностранцев 157 О «поправке Лаутенберга» 158 Иммиграция иноинвесторов 158 Виза типа Н-1В 159 Режим депортации 160 Слушания в горсовете Нью-Йорка о депортации иммигрантов 160 «Китайское шпионское дело» 160 **Образование** 161 Система образования шт. Пенсильвания 162 **Наука** 163 Основные показатели научно-тех. сферы 163 Оценка критических технологий 164 Об иноинвестициях в ам. НИОКР 164 О прогнозе воздействия новых технологий на окружающую среду 165 Межд. конкуренция в сфере высоких технологий 166 Об антарктической деятельности в 1997/98 ф.г. 166 О проблемах использования радиоактивных материалов 167 О нац. природоохранной и инженерной лаборатории в Айдахо 167 Производство микроразличительных систем 168 **Биотехнологии** 168 **Интернет** 170 Реализация проекта Интернет-2 170 Система электронной торговли 171 О европейском участии в межд. электронной торговле 172 «Сиско Системс» 172 Использование электронных сетей в ВЭД 172 **СМИ** 174 **ЮСИА** 174 РС/РСЕ 174 **Диаспора** 175 О русскоязычной общине 175 Конгресс русских американцев 176 Русское отделение Федерации еврейских ассоциаций 177 Ин-т Восток-Запад 177 Ин-т Кеннана 177 **Туризм** 178 **Вашингтон** 178 **Нью-Йорк** 179 О практике разрешения коммерческих споров 181 Инобанки и фин. корпорации 182 **Нью-Джерси** 182 **Калифорния** 183 Поддержка малого и среднего бизнеса 185 Юр. аспекты организа-

ции бизнеса 186 **Шт. Вашингтон** 187 Внешняя торговля 187 Связи с Японией 189 Присутствие КНР 190 **Висконсин** 190 **Массачусетс** 191 **Сев. Дакота** 192 **Аляска** 192 Об инвест. деятельности 193 Об ам.-канадских разногласиях в обл. рыболовства 193 Арктический совет 194 **Пуэрто-Рико** 194 **Минторг** 194 Агентство по торговле и развитию 196 **ТПП** 197 Использование торг. знаков и марок 197 **АТП** 198 **Экспорт** 200 Динамика внешней торговли 200 Либерализация межд. торговли 201 О деятельности внешнеторг. зон 202 Система экспортного контроля 203 Экспорт криптографической продукции 204 **Импорт** 204 О применении защитных мер в торговле 204 Система сертификации импортируемой продукции высоких технологий 205 **ГСП** 206 Структурная система 207 Товарный охват 207 Правила происхождения 208 **Антидемпинг** 208 Демпинг в третьих странах 208 Определение материального ущерба 209 Инициирование расследования 209 Антидемпинговый приказ 210 **Джексон-Вэник** 211 Предоставление России РНБ на постоянной основе 211 Признание рыночного статуса рос. экономики 211 Об антидемпинговом расследовании в США в отношении поставок стали из России 213 Вопросы ГСП по некованому титану 213 О санкциях против рос. организаций 214 **Трансатлантика** 214 Об эконом. отношениях США-ЕС 214 О законе д'Амато 214 «Банановая война» и другие спорные вопросы в отношениях США и ЕС 215 О санкциях США против ЕС в связи с ам. гормональной говядиной 216 О противоречиях между США и ЕС в обл. защиты прав на объекты ИС 216 **Иноинвестиции** 217 Привлечение инокапитала 217 О рос.-ам. инвест. сотрудничестве 218 **Биржа** 219 Нью-Йоркская фондовая биржа 219 Риски работы с ценными бумагами 220 О гос. практике защиты прав инвесторов на ам. рынке ценных бумаг 221 О рабочей группе по фин. рынкам 222 **Связи с Россией** 223 Эконом. отношения 224 Особенности ам. экспорта в Россию 224 О реализации программы подготовки рос. управленческих кадров 225 Побратимские связи 225 Рос.-ам. ТПП 226 Ам.-рос. деловой Совет 226 **Техсодействие** 226 Сотрудничество России и Эксимбанка США 226 О реализации Региональной инвест. инициативы 227 Рос.-ам. инвест. сотрудничество 228 **Клир-пак** 230 Реализация проекта тамож. очистки 230 Проект транспортного коридора «Восток-Запад» 230 Об итогах встречи инициативной рабочей группы «Рос. Дальний Восток-Зап. побережье США» 231 О развитии инфраструктуры на Сахалине 232 **АМР** 232 Фонд рос.-ам. эконом. сотрудничества 235 **AmCham** 235 Ам. торг. палата в России 235 Члены Американской торг. палаты в РФ 236 **Обзор прессы** 246 Рос.-ам. межправит. соглашения 246 Инициативы конгресса по РФ 248 Речь Клинтона в Госдуме, 5.6.2000 254 Восьмерка 260 Ам. концепция реформирования межд. фин. системы 260 Сотрудничество «восьмерки» в эконом. и соц. вопросах 261 Итоги саммита в Кельне 261 ОЭСР 261 Долги рос. государства 262 Лондонский клуб 262 Парижский клуб 262 **МБРР** 263 **ВТО** 264 Об ам. позиции по повестке дня ВТО 264 О взаимодействии АТЭС и ВТО в обл. либерализации торговли 265 Проблема ВТО в ам.-китайских отношениях 267 Офшор 269 О мерах по сокращению масштабов утечки капитала и «отмывания денег» 269 Об ам. оценках деятельности мировых офшорных центров 272

## Наиболее часто встречающиеся сокращения

АзБР - Азиатский банк развития; АМР - Агентство США по международному развитию; АНБ - Агентство национальной безопасности США; АО - акционерное общество; АПК - аграрно-промышленный комплекс; АР-СИО - Ассоциация регионального сотрудничества стран Индийского океана; АСЕАН - Ассоциация южноазиатских наций; АТП - Аппарат торгового представителя США; АТР - Азиатско-тихоокеанский регион; АТЭС - Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество; АЭС - атомная электростанция; БВУ - ближневосточное урегулирование; БМП - боевая машина пехоты; БОО - строить-управлять-владеть; БООТ - строить-управлять-владеть-извлекать прибыль; БОТ - строить-управлять-извлекать прибыль; ВАЗ - Волжский автозавод; ВБ - Всемирный банк; ВВП - валовый внутренний продукт; ВВС - военно-воздушные силы; ВВС - военно-воздушные силы; ВМС - военно-морские силы; ВМС — военно-морские силы; ВВП - валовый национальный продукт; ВОЗ - Всемирная организация здравоохранения; ВОИС - Всемирная организация интеллектуальной собственности; ВПК - военно-промышленный комплекс; ВС — вооруженные силы; ВТО - Всемирная торговая организация; ВТС - военно-техническое сотрудничество; ВЭД - внешнеэкономическая деятельность; ГАЗ - Горьковский автозавод; ГМ - генетически модифицированная с/х культура; ГСМ - горюче-смазочные материалы; ГСП - генеральная система предпочтений; ГТК - государственный таможенный комитет РФ; ГЭС - гидроэлектростанция; ЕБРР - Европейский банк реконструкции и развития; ЕИБ - Европейский инвестиционный банк; ЕС - Европейский Союз; ЗРК - зенитно-ракетный комплекс; ИС - интеллектуальная собственность; ИТ - информационные технологии; КБ - конструкторское бюро; КМТ - Комиссия по международной торговле США; КНР - Китайская народная республика; КНШ - комитет начальников штабов; КПП - контрольно-пропускной пункт; КРС - крупный рогатый скот; ЛЭП - линия электропередачи; МАПО - Московское авиационное производственное объединение; МБР - межконтинентальная баллистическая ракета; МБРР - Международный банк реконструкции и развития; МВД - министерство внутренних дел; МВФ - Международный валютный фонд; МВЭС - министерство внешних экономических связей РФ, потом минторг РФ; МЕДА - Программа финпомощи ЕС странам Юж. Средиземноморья; МИД - министерство иностранных дел; МО - министерство обороны; МОТ - Международная организация труда; МПК - межправительственная комиссия; МСХ - министерство сельского хозяйства; МФО - международные финансовые организации; НАСА - Национальное управление аэронавтики и космических исследований США; НАФТА - Северо-Американская зона свободной торговли; НДС - налог на добавочную стоимость; НИИ - научно-исследовательский институт; НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; НИР - научно-исследовательские работы; НИС - новые индустриальные страны; ННГ - новые независимые государства бывшего СССР; НПЗ - нефтеперерабатывающий завод; НПО - неправительственные организации; НПРО - национальная противоракетная оборона; НТП - научно-технический прогресс; ОЗП - общегражданский загранпаспорт; ОМУ - оружие массового уничтожения; ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития; ПВО - противовоздушная оборона; ПИИ - прямые иностранные инвестиции; ПМЖ - постоянное место жительства; ПО - программное обеспечение; ПРО - противоракетная оборона; РАН - Российская академия наук; РКА - Российское космическое агентство; РЛС - радиолокационная станция; РНБ - режим наибольшего благоприятствования; РФ - Российская Федерация; РЦНК - Российский центр науки и культуры; СБ ООН - Совет безопасности Организации объединенных наций; СВ - сухопутные войска; СВА - Северо-Восточная Азия; СИН - Служба иммиграции и натурализации США; СКВ - свободно конвертируемая валюта; СМИ - средства массовой информации; СНБ - совет национальной безопасности США; СНВ - стратегические наступательные вооружения; СНГ - Содружество независимых государств; СП - совместное предприятие; СРП - соглашение о разделе продукции; СССР - Союз Советских Социалистических Республик; США - Соединенные Штаты Америки; СЭЗ - свободная экономическая зона; ТВД - театр военных действий; ТНК - транснациональная корпорация; ТНП - товары народного потребления; ТПП - торгово-промышленная палата; ТРАСЕКА - транспортные пути в рамках коридора Европа-Кавказ-Азия; ТРИПС - Соглашение о торговых аспектах защиты прав интеллектуальной собственности в рамках ВТО; ТЭК - топливно-энергетический комплекс; ТЭО - технико-экономическое обоснование; ТЭС - тепловая электростанция; ФПГ - финансово-промышленные группы; ФПК - финансово-промышленная корпорация; ФРГ - Федеральная Республика Германия; ФРС - Федеральная резервная система США; ЦБ - центральный банк; ЦБК - целлюлозно-бумажный комбинат; ЦВЕ - Центральная и Восточная Европа; ЦМТ - Центр международной торговли (комплекс зданий); ЦРУ - Центральное разведывательное управление; ЭСКАП - Экономическая и социальная комиссия ООН стран Азии и Тихоокеанского региона; ЮВА - Юго-Восточная Азия; ЮНЕСКО - Организация объединенных наций по образованию, науке и культуре; ЮНКТАД - Комитет ООН по торговле и развитию.

авт. - автономный; адм. - административный; ам. - американский; англ. - английский; афр. - африканский; б/д - баррелей нефти в день; брит. - британский; вост. - восточный; г. - год; г.г. - города; га - гектар; гг. - года; ген. - генеральный; гос. - государственный; гражд. - гражданский; гум. - гуманитарный; дем. - демократический; дип. - дипломатический; долл. - доллар США; доп. - дополнительный; дор. - дорожный; ж/д - железнодорожный; жил. - жилищный; законодат. - законодательный; зам. - заместитель; зап. - западный; значит. - значительный; инвест. - инвестиционный; иностр. - иностранный; информ. - информационный; исполнит. - исполнительный; итал. - итальянский; кап. - капитальный; кг. - килограмм; км. - километр; м. - метр; макс. - максимальный; мвт. - мегаватт; мед. - медицинский; межд. - международный; метпром - металлургическая промышленность; мин. - минеральный; миним. - минимальный; нац. - национальный; нем. - немецкий; орг. - организационный; отрицат. - отрицательный; офиц. - официальный; погран. - пограничный; полит. - политический; положит. - положительный; правит. - правительственный; пред. - председатель; прир. - природный; пром. - промышленный; проф. - профессиональный; растит. - растительный; рос. - российский; с/х - сельскохозяйственный; сев. - северный; соц. - социальный; спец. - специальный; строит. - строительный; т. - тонна; тамож. - таможенный; твт. - тетраватт; тер. - территориальный; тех. - технический; торг. - торговый; традиц. - традиционный; фед. - федеральный; физ. - физический; фин. - финансовый; ф.г. - финансовый год; франц. - французский; х/б - хлопчато-бумажный; хим. - химический; хоз. - хозяйственный; центр. - центральный; эком. - экономический; юж. - южный; юр. - юридический; янв., фев., апр., авг., сент., окт., нояб., дек. - месяцы года.

## КАНАДА

*Находится в сев. части Сев. Америки. Территория: 9 971 млн. кв. км. Население: 30,1 млн. чел. (1998 г.). Столица: Оттава — 991 тыс. чел. с пригородами. Крупнейшие города: Торонто, Монреаль, Ванкувер. Адм. деление: 10 провинций и 3 территории. Официальные языки: английский и французский. Денежная единица: кан. доллар = 100 центам. Нац. праздник: 1 июля — День Канады (1867 г.). Дипотношения с СССР установлены в 1942 г.*

### Госструктуры

Канада схожа с Россией по географ. положению, природным и климат. условиям, размаху территории, неоднородной населенности. **Это вторая по размеру страна мира после России.** Занимает сев. часть Североам. континента (за исключением Аляски) и о-ва в прилегающих к ней водах: Канадский аркт. архипелаг, Ньюфаундленд, Ванкувер и др. На севере и северо-западе омывается Сев. Ледовитым океаном, на востоке и юго-востоке — Атлантическим, на западе — Тихим океаном. Территория страны охватывает 6 час. поясов, протяженность с запада на восток — 5200 км, с севера на юг — 4600 км.

Ближайшими соседями, кроме США, являются на севере Россия (через Сев. полюс), на северо-востоке — Гренландия.

Страна богата минер., лесн. и водными ресурсами. Но освоена лишь треть территории, большая часть Канады расположена в зонах тундры и тайги. Для с/х пригодны 24% земель, обрабатывается половина этой площади.

*Адм. деление.* Провинции — Альберта с населением 2,9 млн. чел., столица г. Эдмонтон; Брит. Колумбия с 4 млн. чел., г. Виктория; Квебек с 7,3 млн. чел., г. Квебек; Манитоба с 1,1 млн. чел., г. Виннипег; Нью-Брансуик с 0,7 млн. чел., г. Фредериктон; Ньюфаундленд с 0,5 млн. чел., г. Сент-Джонс; Новая Шотландия с 0,9 млн. чел., г. Галифакс; Онтарио с 11,5 млн. чел., г. Торонто; о-в принца Эдуарда (г. Шарлоттаун) Саскачеван с 1 млн. чел., г. Реджайна. Территории — Юкон (адм. центр г. Уайтхорс), Сев.-зап. территории (г. Иеллоу-найф) и Нунавут (создана в 1999 г. в бывшей вост. части Сев.-зап. территорий, столица — г. Икалуит). Провинции делятся на графства и округа. Столица — г. Оттава — 1,06 млн. чел. (с г. Халл). Другие крупнейшие города: Торонто — 4,7 млн., Монреаль — 3,4 млн., Ванкувер — 2 млн., Эдмонтон — 929 тыс., Калгари — 933 тыс., Квебек — 688 тыс., Виннипег — 677 тыс. чел.

Основная часть населения сосредоточена в **узкой 200-км. полосе вдоль канадо-ам. границы.** Средняя плотность населения — 3 чел. на 1 кв. км, в сев. районах страны — 1,9 чел. на 100 кв. км. В городах проживает 77% жителей, в сельской местности — 23%.

По вероисповеданию население делится: римско-католич. церковь — 45% населения, канадская объединенная и англик. церкви — 19,6%, пресвитерианцы, лютеране и баптисты — 7,3%.

По нац. составу большинство жителей — потомки переселенцев из Европы и США. Официально канадская нация включает в себя две «основные группы» (англоканадцы — потомки выходцев из Англии, Ирландии и Шотландии — и франкоканадцы — потомки выходцев из Франции) и т. н. этнич. группы (канадцы немецкого,

украинского, итальянского происхождения и т. д.). По данным последней переписи населения (1996 г.), англояз. канадцы составляли 59,8% (16,8 млн.); франкоканадцы — 23,5% (6,6 млн.). Наиболее крупными этнич. группами являются китайцы — 715 тыс., итальянцы — 484 тыс., немцы — 450 тыс. Согласно переписи, в Канаде также проживает 58 тыс. русских и 162 тыс. украинцев (по критерию родного языка; по этнич. происхождению численность этих групп населения гораздо выше). **Общая численность населения с этнич. рос. корнями составляет 272 тыс. чел.**

Численность корен. населения — индейцев и эскимосов (инуиты) — в последние десятилетия заметно возросла и сейчас составляет: индейцев — 798 тыс., эскимосов — 56 тыс. Подавляющее большинство индейцев живет в резервациях в отдаленных районах. Эскимосское население сосредоточено в Сев.-зап. территориях и Нунавуте, а также на севере пров. Квебек.

*Государственный строй.* Канада является фед. государством (конституц. монархией), входящим в состав Содружества. Осуществляет суверенитет в области внутр. и внешней политики, ее зависимость от англ. короны является номинальной.

Приняв «Конституционный акт 1982 г.», Канада репатриировала от англ. парламента под свой исключительный суверенитет все полномочия в отношении пересмотра конституции, внесения в нее поправок и дополнений, механизма принятия новых конституц. законов. При этом в основном законе страны остались и ранее принятые конституц. акты (Акт о Брит. Сев. Америке 1867 г., Вестминстерский статут 1931 г. и др.). В конституцию была инкорпорирована также Канадская хартия прав и свобод. Квебек отказался поддержать конституцию 1982 г., ссылаясь на то, что он потерял право вето на изменения в конституции, а также часть прежних прерогатив. В итоге конституция была принята фед. парламентом вопреки возражениям квебекского правительства и нац. ассамблеи провинции. Это привело к возникновению конституц. кризиса. Попытки его решения через мичлейкскую (1987-90 гг.) и шарлоттаунскую (1992 г.) конституц. реформы окончились неудачей.

Сохранявшийся в Квебеке высокий накал национал. настроений и приход к власти в провинции в 1994 г. сепаратистской Квебекской партии обусловили проведение 30 окт. 1995 г. референдума о суверенитете Квебека. Миним. победа на референдуме федералистских сил («против» проголосовало 50,5% избирателей, «за» — 49,4%) отодвинула угрозу раскола страны, но не сняла с повестки дня конституц. проблему. Находящееся у власти правительство сепаратистской Квебекской партии во главе с Л. Бушаром намерено до истечения мандата (2003 г.) провести референдум о независимости.

**Номинально главой канадского государства остается англ. королева,** представленная генерал-губернатором. Генерал-губернатор (из канадских граждан) назначается королевой по рекомендации премьер-министра Канады на 5 лет. (С окт. 1999 г. пост генерал-губернатора занимает Адриенна Кларксон.)

Законодат. власть осуществляет парламент. Исполнит. власть принадлежит правительству (кабинету министров) во главе с премьер-министром (с нояб. 1993 г. — Жан Кретьен).



Конституция 1982 г. не затронула существовавшее прежде распределение полномочий между парламентом федерации и законодат. собраниями провинций. **К компетенции провинций относятся** вопросы осуществления гражд. прав и прав собственности, **природных ресурсов**, здравоохранения, образования, **правосудия**, местного налогообложения и самоуправления и др.

В каждой провинции имеется правительство во главе с премьером. Премьером провинции становится лидер партии, победившей на провинц. выборах. Сейчас в шести провинциях (Альберта, Онтарио, Манитоба, о-в принца Эдуарда, Нью-Брансуик, Новая Шотландия) у власти находятся местные консерваторы; в Ньюфаундленде – либералы, в Брит. Колумбии, Саскачеване – Новая дем. партия, в Квебеке – Квебекская партия. Носителями номин. власти королевы в провинциях являются лейтенант-губернаторы, назначаемые генерал-губернатором Канады.

*Парламент и правительство.* Парламент состоит из королевы, представленной генерал-губернатором, сената и палаты общин. Законодат. инициатива принадлежит как сенату, так и палате общин (за исключением законодательства в области финансов и налогообложения, относящегося к исключит. компетенции палаты общин). Закон считается принятым в случае одобрения его обеими палатами, подтвержденного указом генерал-губернатора. Подавляющее большинство законопроектов вносится в палате общин правительством.

Сенат состоит из 105 членов, назначаемых генерал-губернатором по рекомендации премьер-министра на регион. основе. По достижении 75 лет сенатор обязан уйти в отставку. Роль сената сводится в основном к внесению поправок в законопроекты (за исключением бюдж. ассигнований), принимаемые Палатой общин (решения нижней палаты отвергаются достаточно редко). Сенат также используется в качестве форума для обсуждения важных проблем общеканадского значения. Не будучи избираемыми и подотчетными электорату в регионах, сенаторы голосуют согласно парт. дисциплине. По этой причине сенат не является палатой, выполняющей функцию согласования интересов центра и субъектов федерации. Распределение мест в сенате: Либеральная партия – 53, Прогрессивно-консервативная – 41, независимые – 5, вакант. места – 6. (Спикер сената – Жильдас Молгат.)

Палата общин состоит из 301 депутата, избираемых всеобщим прямым тайным голосованием на 5 лет. Норма представительства – в среднем один депутат от 80 тыс. избирателей. В парламенте (по результатам последних всеобщих выборов 2 июня 1997 года с последующими изменениями) представлены следующим полит. партии: Либеральная – 157 депутатов, Партия реформ – 58, Квебекский блок – 44, Новая демократическая – 20, Прогрессивно-консервативная – 19, независимые – 3. На заседаниях палаты общин председательствует спикер, избираемый из числа депутатов. (Спикер – Жильбер Паран.)

Палата общин и Сенат собираются на ежегодные сессии, которые длятся до 9 мес.

По истечении 5 лет со дня выборов в палату общин или досрочно, если правительство подает в отставку или ему выносится вотум недоверия, генерал-губернатор распускает палату общин и на-

значает новые выборы. В случае вотума недоверия может поручить основной оппозиц. партии сформировать новое правительство.

Избират. правом пользуются граждане, достигшие 18 лет и прожившие в Канаде не менее года. Выборы проводятся по мажорит. системе; избранным является тот кандидат, который получил большинство голосов в своем избират. округе.

Принципы формирования правительства, его ответственности перед парламентом и т.д. заимствованы из англ. конституц. практики. Главой правительства становится лидер полит. партии, получившей наибольшее количество мест в парламенте. Он формирует кабинет из депутатов палаты общин и при необходимости из сенаторов.

*Основные полит. партии.* Либеральная партия (ЛП) – правящая партия Канады. Основана в 1873 г. (Лидер партии – Жан Кретьен.) Выражает интересы основных соц. слоев канадского общества, большинства его среднего класса. Основой программы ЛП является защита свободного предпринимательства в сочетании с активной регулирующей ролью государства, курс на поддержку отечеств. бизнеса при сохранении соц. гарантий малообеспеченным.

Партия реформ (ПР) создана в 1987 г. Партия правопопулист. толка. Основная полит. база – пров. Брит. Колумбия, Альберта, Саскачеван. Отражает интересы консервативно настроенного среднего класса, мелкого и среднего предпринимательства. Имеет сильный регион. уклон, ратуя за усиление веса канадского запада в фед. полит. институтах. Основные програм. установки – сокращение гос. вмешательства в экономику, предоставление свободы действий частному сектору, децентрализация полномочий в пользу провинций, решение на этой основе квебекского вопроса. (Лидер ПР – Престон Мэннинг.)

Квебекский блок создан в 1991 г., объединяет различные полит. группировки и течения Квебека, которые выступают за отделение этой провинции от Канады. Является первой в истории страны фед. полит. организацией квебекских сепаратистов. Действует в тандеме с Квебекской партией, находящейся у власти в Квебеке с 1994 г. (Лидер – Жиль Дюссеп.)

Прогрессивно-консерват. партия (ПКП) основана в 1854 г. (Лидер – Джо Кларк.) Партия выражает интересы крупного предпринимательства, зажит. фермерства, правоцентр. электората, части умеренных националист. сил в Квебеке. В основе полит. программы – ограничение роли государства в экономике, сокращение госрасходов и налогов, гармонизация отношений между фед. центром и провинциями, развитие тесного эконом., полит. и воен. сотрудничества с ведущими зап. странами, в первую очередь с США.

*Профсоюзы.* В них состоит 4,03 млн.чел. (27,4% от общего числа лиц наемного труда). Основными являются Канадский союз госслужащих (451 тыс. членов), Нац. союз провинц. госслужащих (310 тыс. членов). Объединенный межд. союз рабочих пищевого и торгового (197 тыс. членов). Содружество госслужащих Канады (167 тыс. членов).

Крупнейшее профобъединение – Канадский раб. конгресс (КРК), включающий 90 отраслевых профсоюзов (2,3 млн.членов).

*Вооруж. силы.* В 1999 г. **численность регулярных ВС составила 60 тыс. чел.** (в резерве первой очереди – 30 тыс.чел.). **ВС комплектуются по доброволь-**

**ному принципу.** Бюдж. ассигнования на военные цели в 1999/2000 ф.г. составили 10,5 млрд. кан. долл.

*Культура и просвещение.* Характерны две главные особенности: сохранение исторически укоренившегося англо-французского дуализма и культ «мозаичности», связанная с углублением этнич. многообразия канадского общества, ростом числа иммигрантов из стран Азии и Африки.

В стране законодательно закреплено офиц. двуязычие, устанавливающее **равный статус англ. и франц. языков** в системе фед. гос. институтов и парламента, а также политика многокультурности, направленная на содействие различным этническим группам в сохранении их культ. самобытности и языка, защиту от любой дискриминации.

В Канаде нет единой системы образования. Эта сфера отнесена к конституц. прерогативе провинций. Фед. правительство занимается программами образования для военнослужащих и членов их семей, канадских индейцев и эскимосов, некоторых других категорий граждан, не подпадающих под провинц. разграничения. Оно также субсидирует отдельные учебные заведения.

Среднее образование (обязательное и бесплатное) предусматривается для детей в возрасте от 5-7 до 14-17 лет. Есть и частные школы. Преподавание ведется в основном на англ. яз., в Квебеке — на франц. Имеются школы, которые находятся на содержании религ. или нац. групп и обществ (немецкие, итал., украинские, еврейские), где преподавание ведется на соответствующих языках.

Самые крупные и известные ун-ты — Куинз (Кингстон) и Торонтский (Торонто), Макгильский и Монреальский (Монреаль), Лавальский (Квебек) и ун-т в Брит. Колумбии (Ванкувер). Наибольшее число ун-тов — в пров. Онтарио: наряду с Торонтским здесь имеются ун-ты в Оттаве (Оттавский и Карлтонский), Гамильтоне (Макмастер), Ватерлоо, Гвелфе, Лондон. В 88 ун-тах обучается 800 тыс. студентов. **Обучение в ун-тах платное**, срок обучения — от 4 до 6 лет, в зависимости от специальности.

*Печать, телевидение и радио.* Издается 100 ежедневных газет (из них более 90 — на англ. яз.) общим тиражом 6 млн. экз.

Основными газетами и журналами на англ. яз. являются: «Торонто стар», «Глоб энд мейл», «Нэшнл пост», «Газетт», «Ситизен», «Ванкувер сан», «Маклинз»; на франц. — «Журнал де Монреаль», «Пресс», «Солей», «Актуалите». Большая часть прессы контролируется крупными газетно-изд. группами (Блэка, Томсона, Пеладо и др.).

Канадская телерадиовещат. корпорация (**Си-Би-Си**), основанная в 1936 г. Эта **гос. сеть** транслирует передачи на англ. и франц. яз. по 4 каналам телевидения и по 4 радиопрограммам, которыми покрываются все районы страны. Имеет 12 отделений в провинциях и территориях. Основные вещат. центры находятся в Торонто и Монреале. Частная общенац. телевиз. компания Си-Ти-Ви имеет центр в Торонто и два регион. отделения — в Монреале и Ванкувере.

## Премьер-министр

Является центр. фигурой в канадской полит. системе. В соответствии с унаследованными страной особенностями брит. парламентаризма эта роль проистекает больше из традиции, нежели законод. актов.

Основой власти и авторитета премьер-министра (ПМ) является его **лидерство в правящей партии**, имеющей большинство мест в Палате общин. Тот факт, что его партия получила власть через победу на выборах, позволяет ПМ определять и реализовывать програм. и полит. установки со ссылкой на «поддержку народа». Это укрепляет позиции главы правительства в отношениях с госаппаратом, оппозицией и СМИ. В дополнение к функциям руководителя и координатора исполнит. власти ПМ несет особую ответственность за осуществление внешнеполит. курса страны.

Важным источником власти ПМ является контроль за процессом назначений на госпосты. По его представлению королева Великобритании — номин. глава канадского государства — назначает на пост своего верховного представителя в стране — генерал-губернатора. ПМ формирует правительство из членов парламентской фракции своей партии, осуществляет другие важные назначения — сенаторов, членов Верховн. и Фед. судов, руководящих должностных лиц госведомств. С правой точки зрения эти решения являются рекомендациями, направляемыми генерал-губернатору на утверждение; на практике предложенные ПМ кандидатуры никогда не отвергаются.

Полит. вес фигуры ПМ в значит. степени определяется его полномочиями по роспуску парламента. Глава кабинета министров вправе определить срок проведения очередных выборов в рамках 5-летнего мандата правительства. Единственным фактором, ограничивающим его роль в этом вопросе, может быть вотум недоверия правительству при голосовании Палаты общин по важному законопроекту (вследствие ослабления единства правящей партии или распада правящей коалиции).

Важный рычаг доминирующего влияния ПМ в полит. процессе составляют полномочия по организации работы кабинета: по его инициативе вносятся изменения в сферы компетенции министерств и ведомств, проводятся реформы госслужбы и т.д. И хотя ответственность ПМ распространяется на все звенья правительства, в его непосредственном ведении находятся различные координирующие звенья исполнит. власти, в частности канцелярия (аппарат) ПМ и Бюро Тайного совета (аппарат правительства).

При всем доминировании главы исполнит. власти в правительстве и правящей партии, в отличие от практики США, он не может назначать и снимать министров, слушать или игнорировать их, не опасаясь за последствия. Примеры в канадской истории показывают, что ПМ, пытающийся воздействовать на членов кабинета в приказном порядке или вмешивающийся в работу возглавляемых ими ведомств, рискует потерять свой пост; если министры «взбунтуются», то их общее влияние в партии и парламенте приведет к быстрому полит. фиаско главы правительства.

В соответствии со сложившимися канадскими полит. традициями репутация ПМ держится на его способности быть непререкаемым авторитетом для своей администрации и умения не создавать себе репутации авторитарного руководителя верхнего эшелона власти.

*Канцелярия премьер-министра.* Тесно взаимодействующие между собой Канцелярия ПМ (Prime Minister's Office) и Аппарат фед. правительства (Privy Council Office) находятся на высшей

иерархич. ступеньке в механизме фед. исполнит. власти. Это объясняется как непосредственным выходом этих ведомств на главу правительства и кабинет министров, так и их ролью центр. координирующих органов в выработке полит. курса правительства. Специфика Канцелярии ПМ заключается в том, что она укомплектована главным образом полит. назначенцами. Ее верхний эшелон составляет узкий круг доверенных лиц главы правительства.

Значение этого органа в механизме канадской полит. власти резко повысилось в 70-е гг., в правление администрации либералов во главе с П.Трюдо. По прошествии четверти века очевидно, что это объясняется не столько личностью и стилем руководства главы правительства, сколько возросшей концентрацией власти в его руках. В оттавских полит. кругах расхожим является мнение, что Канцелярия Ж.Кретьена располагает небывалой доселе властью, сосредоточенной в руках еще меньшего, чем было до сих пор, числа советников. Канцелярия имеет штат из 83 сотрудников и годовой бюджет (на 1997/98 ф.г.) в 5,9 млн. кан.долл.

*Тайный совет (The Queen's Privy Council for Canada)*. Создан в соответствии с основополагающим конституц. законом страны — Актом о Брит. Сев. Америке 1867 г. и наделен полномочиями помогать и совещать органу при генерал-губернаторе. Согласно конституции, его члены назначаются генерал-губернатором, по сложившемуся обычаю — по рекомендации ПМ. Членство в Тайном совете пожизненное, в его составе — члены брит. королев. семьи, нынешние и бывшие канадские министры, председатели Верховного суда, спикеры обеих палат парламента Канады, премьеры провинций. Почетное звание члена Тайного совета периодически присваивается и отдельным гражданам за заслуги перед страной. Последние полвека Тайный совет в таком составе собирался, как правило, в связи с пребыванием в стране королевы Великобритании. Вместе с тем его постоянно действующими звеньями оставались Кабинет министров, являющийся по конституции Комитетом Тайного совета, и **Аппарат Тайного совета (Privy Council Office)**, выполняющий функции аппарата правительства.

Аппарат Тайного совета — одно из наиболее влиятельных ведомств в механизме фед. исполнит. власти. Его вес определяется близостью к ПМ, координирующими функциями в правительстве, мощным аналитич. потенциалом, концентрирующим информацию, стекающуюся из всех правит. органов, ведущей ролью в разработке альтернатив политики правительства.

Аппарат Тайного совета, взаимодействуя с министерствами и ведомствами, обеспечивает экспертную и информац. поддержку ПМ, а также его замам, председателю Тайного совета — министру межправит. (фед.-провинц.) дел, членам кабинета — лидерам правительства в сенате и палате общин.

В качестве секретариата кабинета министров Аппарат Тайного совета оказывает содействие ПМ и Кабинету в целом в разработке и реализации приоритетов политики правительства.

Бюро межправит. дел, входящее в состав Аппарата, отвечает за разработку и помощь в проведении курса правительства в сфере фед. строительства и отношений с субъектами федерации.

Важная функция Аппарата — содействие Каби-

нету министров в разработке и реализации модернизации канадской госслужбы, координация работы всех соответств. ведомств, в том числе секретариата Совета казначейства, Комиссии госслужбы, Канадского центра развития управления. Фед. законодательство наделяет секретаря Аппарата полномочиями руководителя канадской госслужбы.

Аппарат Тайного совета укомплектован кадровыми чиновниками, командируемыми для работы в нем министерствами и ведомствами. В отличие от канцелярии премьер-министра, где все должности заняты полит. назначенцами, его кадры подбираются на профессион., внепарт. основе.

Секретарь (руководитель) Аппарата Тайного совета и секретарь Кабинета министров (в 1998 г. — Ж.Бургон) — одно из наиболее доверенных лиц премьер-министра в структурах исполнит. власти. Он направляет работу своего ведомства, отвечает за координацию работы Кабинета министров (готовит повестки дня и ведет протоколы заседаний, доводит решения правительства до руководящего звена госслужбы). Значит. вес и влияние секретаря Аппарата объясняется также возложенной на него подбором кандидатур на посты замминистров и других высших госчиновников.

Кроме Бюро межправит. дел, в структуру Аппарата входят Управление планов и консультаций и Оперативное управление с руководителями в ранге первых замсекретаря Кабинета министров. Руководящее звено ведомства составляют также замсекретаря Кабинета министров по вопросам внешней политики и обороны, первый замсекретаря Аппарата по вопросам законод. деятельности и организации работы правительства (с соответствующими секретариатами), координатор по вопросам безопасности и разведки (с соответствующими секретариатами), замсекретаря Кабинета министров по вопросам госслужбы, замсекретаря Кабинета министров — начальник Управления корпорат. служб (фин., кадр., информ. и адм.-тех. обеспечение деятельности Аппарата).

Бюджет Аппарата в 1998/99 ф.г. составлял 31,8 млн. кан.долл., численность сотрудников — 348 чел.

*Соглашение о взаимодействии в соц. сфере между фед. и провинц. уровнями власти*. 4 фев. 1999 г. в Оттаве премьер-министром Канады Ж.Кретьеном и руководителями субъектов федерации (за исключением Квебека) было подписано соглашение, устанавливающее новую систему фед.-провинц. взаимодействия и сотрудничества при разработке и финансировании социальных программ. Документ не предусматривает необходимость внесения изменений в конституцию или действующее законодательство (Закон о фед.-провинц. межбюджетных отношениях). Не требуется и его ратификация парламентами провинций.

Достигнутые договоренности представляют собой компромисс по ряду проблем, заметно осложнявших отношения между центром и субъектами федерации, особенно в условиях резкого сокращения фед. ассигнований по соц. трансфертам (на 6 млрд. кан.долл. в 1995–97 гг.). В центре дискуссий были вопросы гармонизации расходных полномочий Оттавы и провинций; поддержания сравнительно одинакового уровня соц. обеспечения канадцев, в какой бы части страны они ни находились; создания согласительного механизма

по урегулированию споров между сторонами.

Подписанный документ отражает попытку отработать на практике механизм фед.-провинц. взаимодействия, который сглаживал бы **противоречие в канадском конституц. праве**, когда провинции по основному закону страны имеют эксклюзивные полномочия в сферах образования, здравоохранения и соцобеспечения, но не располагают достаточной налогооблагаемой базой. Напротив, в соответствии с судебными толкованиями конституции, за фед. парламентом признано право осуществлять ассигнования на любые цели, независимо от сферы его прерогатив. Это право, рассматриваемое Оттавой в качестве важного инструмента федеративного строительства, в последние десятилетия использовалось для учреждения совместно с провинциями крупных общенац. соцпрограмм (например, страхования по безработице), а также для поддержания сравнительно равных базовых параметров образования, здравоохранения и соцобеспечения на всей территории страны.

Фед. правительство сохраняет право учреждать и самостоятельно финансировать новые программы в соц. сфере. Вместе с тем оно обязуется оповещать провинции о соответствующих планах не позднее чем за 3 месяца и привлекать их к участию в разработке требуемых полит. решений. Зафиксировано, что новые программы совместного фед.-провинц. финансирования будут вводиться Оттавой лишь с согласия большинства провинций и только после совместного обсуждения целей, задач и возможностей финансирования подобных инициатив. Порядок реализации у себя программ этого типа каждая провинция будет определять самостоятельно. В случае отказа провинции присоединиться к общеканадской программе она будет терять право на получение своей доли фед. ассигнований. Напротив, провинция, имеющая подобную программу, сможет использовать положенные ей фед. средства в той же или связанной с ней областях.

Для обеспечения фед. финансирования Оттава обязалась проводить консультации с субъектами федерации за год до внесения существенных изменений в порядок выделения ассигнований. Участники соглашения в течение трех лет должны устранить имеющиеся **барьеры в сфере «соц. мобильности» населения** (они запрещены канадской конституцией), т. е. проявления дискриминации в провинциях в доступе к образованию, профобучению, медобслуживанию и соцобеспечению по признаку места постоянного проживания.

Фед. и провинц. правительства должны поставить на регулярную основу информирование населения о ходе выполнения соцпрограмм в их компетенции. Урегулирование споров решено осуществлять на секторной основе с возможным приглашением «третьей стороны» для консультативных или посреднич. функций. Срок действия соглашения — 3 года, после чего оно может быть пересмотрено с учетом интересов сторон.

Правительство Квебека отказалось присоединиться к нему, ссылаясь на необходимость строгого соблюдения сторонами своих конституц. прерогатив, то есть невмешательства Оттавы в сферу компетенции провинций. Еще одной причиной такой позиции квебекских властей стало отсутствие в тексте документа отставившегося Квебеком положения о возможности получения провинци-

ей, не присоединившейся к той или иной совместной соцпрограмме, полной фин. компенсации от центра, при условии, что фед. средства будут ею использованы на аналогичные цели.

## Макроэкономика

**К**анада является одной из наиболее развитых стран мира, **входит в число 7 ведущих индустр. государств Запада**. При относительно небольшом населении ВВП Канады в 1998 г. составил 622 млрд. ам. долл. (8 место в мире).

В сфере производства наибольший вклад в формирование ВВП вносит обработ. промышленность — 18%. Особенно весомой в ней является доля транспортного, общего и электротех. машиностроения. Так, производство автомобилей достигло 2,6 млн.шт. в год, высокими темпами развивается **производство самолетов бизнес-класса и регион. сообщения (40% мирового производства)**, локомотивов и пассажир. вагонов, атомных реакторов. Далее следуют такие традиционно развитые отрасли, как металлургия и металлообработка, целлюлозно-бумажная, химическая, полиграфическая, пищевая. Трудности переживает чермет в связи с наплывом дешевого металла из Азии и Вост. Европы. Быстро растущим направлением становится производство телекоммуникац. систем, оборудования для локальных информа. сетей.

Добыв. промышленность обеспечивает 4% ВВП, в основном за счет нефти и конденсата — 120 млн.т., природного газа — 160 млрд.куб.м., золота — 175 т. Канада также является одним из крупнейших мировых производителей никеля, свинца, цинка, алюминия и урана. В 1999 г. начата добыча алмазов. Ожидается, что доля Канады в мировом производстве природных алмазов может достичь 10%.

**С/х (1,6% ВВП) является одним из самых производительных в мире**. Занятые здесь 3% населения производят 51 млн.т. зерна, значит. объемы и различных культур, мяса и молока.

67% ВВП приходится на сферу услуг — фин. деятельность, торговлю, транспорт и связь. Доля этой отрасли выше, чем во многих других развитых странах.

Устойчивому экономич. росту в Канаде (3% в год на протяжении 1994-98 гг.) способствовала гос. промышленная политика, нацеленная на техобновление производства, форсированное развитие высокотехнолог. отраслей, стимулирование НИ-ОКР. Ежегодный прирост инвестиций в экономику составил ок. 5%, в основном в машины и оборудование. На 6% ежегодно увеличивались ПИИ, совокупный объем которых составил 140 млрд. долл. США.

Канадская экономика характеризуется высоким уровнем производительности труда (при незначит. отставании от США).

Важным фактором хозяйств. роста является динамичное развитие внешней торговли. Канадская экономика наиболее ориентирована на внешние связи по сравнению с другими ведущими индустр. государствами. Экспорт здесь обеспечивает 40% ВВП. **В 1998 г. экспорт составил 220 млрд. долл. США и импорт 200 млрд. долл. США**. 80% товарооборота приходится на южного соседа. За один день границу с США в обоих направлениях пересекают товары на 1 млрд. долл. США. Мощный импульс наращиванию взаимного товарооборота придало вступление в силу в **1989 г. со-**

глашения с США о свободной торговле и в 1994 г. — трехстороннего (Канада-США-Мексика) соглашения НАФТА. Канадское правительство проводит линию на стимулирование экспорта, особенно высокотехнолог. продукции, оказывает экспортерам содействие кредитными ресурсами, маркетинговую и иную поддержку. **В 1998 г. впервые стоимость экспорта продукции обрабатыв. промышленности превысила стоимость экспорта добыв. отраслей.**

Благотворное воздействие на эконом. жизнь оказало оздоровление бюдж.-фин. ситуации в стране, прежде всего ликвидация дефицита фед. бюджета. **В 1997 г. Канада первой из стран «семерки» вышла на профицит бюджета,** начала сокращать абсолютный размер госдолга.

Умеренная кредитно-фин. политика позволила снизить темпы инфляции до 1,5% в год, а также учетные ставки (до 5,5%), что делает общедоступными потребит. и предпринимат. кредит. В условиях продолжающегося эконом. подъема безработица снизилась с 10,4% в 1994 г. до 8% в начале 1999 г.

Несмотря на улучшение общеэконом. ситуации, сохраняется ряд серьезных нерешенных проблем: потенциально опасный уровень госдолга — 65% ВВП, хронич. дефицит платежного баланса по текущим операциям порядка 10-15 млрд. долл. США в год, «утечка мозгов» в США. Не снята угроза полит. и эконом. потрясений, связанных с возможным отделением Квебека.

Эксперты предсказывают сохранение поступат. динамики эконом. развития Канады на 2-2,5% ежегодно.

Канада занимает **первое место по рассчитываемому ПРООН индексу «качества жизни»**, в котором наряду с уровнем доходов учитывается соц. защищенность населения, уровень здравоохранения и просвещения, экологич. и другие параметры. Реальные доходы населения последние полтора десятилетия оставались неизменными. **Рост потребления происходил в основном за счет приобретения населением товаров и услуг в рассрочку.** Результаты опубликованного в сент. 1998 г. ежегод. доклада ООН об уровне жизни в различных странах, получили в Канаде широкий резонанс. **Канада в пятый раз подряд получила наивысший рейтинг по индексу человеч. развития,** рассчитываемому на основе показателей продолжительности жизни, доступности образования и медобслуживания, уровня личных доходов и т.п. В процессе подготовки доклада были использованы данные 1995 г., предоставленные правительствами 174 стран, включенных в рейтинг.

Доклад обнажил и ряд слабых звеньев в соц.-эконом. модели канадского общества. На этот раз в нем впервые была предпринята попытка проанализировать **степень разрыва в уровне жизни между самыми бедными и богатыми слоями общества** в 17 наиболее развитых странах мира. **Выводы оказались не в пользу Канады,** которая заняла по этому показателю 10 место после таких стран, как Италия, Германия, Франция. Отмечается, что, несмотря на 100% охват средним образованием, 16,6% канадцев не имеют должного уровня грамотности, по сравнению с 7,5% в Швеции. Заметна некоторая сдача канадцами позиций и с точки зрения интенсиности эконом. развития: **ВВП Канады на душу населения оценивается в докладе в 21,9 тыс. долл. по сравнению с 26,9 тыс. долл. в США.**

Соц. вопросы занимают важное место в системе приоритетов кабинета Ж.Кретьена. Несмотря на бюдж. сокращения, в последние годы либералами был предпринят в этой области ряд важных инициатив, в том числе создание фонда студенч. стипендий «Тысячелетие» объемом 2,5 млрд. кан. долл., увеличение налог. льгот и пособий учащимся и семьям с детьми.

*О фед. бюджете на 1999/2000 ф.г.* 16 фев. правительство Канады представило в парламент проект госбюджета на 1999/2000 ф.г., а также концепцию бюдж. политики на 2000/01-2001/02 ф.г. (начинается с 1 апр.). Проект опирается на достижения последних лет в деле оздоровления госфинансов, знаменует собой переход к этапу расширения ассигнований на соц. сферу, прежде всего систему здравоохранения, после периода жестких сокращений госрасходов в 1994/95-1996/97 ф.г. и последовавшей затем их стагнации в 1997/98-1998/99 ф.г.

Особенностью нынешнего бюдж. послания является то, что оно составлено с учетом интересов широких слоев населения, бизнеса и регионов, дает перспективу решения насущных задач страны.

Подготовленный в традиционном для правительства либералов духе «осмотрительного бюдж. планирования», документ фиксирует на 1999/2000 ф.г. баланс доходной и расходной частей бюджета на уровне 156 млрд.долл. (здесь и далее кан. долл., **1 кан. долл. = 0,67 долл.США).**

В расходной части бюджета, объем которой практически не изменился по сравнению с предыдущим годом, на цели програм. финансирования выделяется 111 млрд.долл. Ассигнования на соц. нужды запланированы на 65 млрд. долл., или 42% всех расходов. Из них 20,4 млрд. придется на соц. трансферты провинциям. В целях укрепления системы медобслуживания предусмотрены доп. трансферты провинциям на 11,5 млрд.долл. на протяжении 5 лет; 1,4 млрд. долл. выделяется на исследоват. работы, предупреждение заболеваний и совершенствование медуслуг индейцам и эскимосам.

В соответствии с приоритетной задачей повышения конкурентоспособности канадской экономики 1,8 млрд.долл. выделяется на новые программы поддержки НИОКР, содействия экспорту высокотехнол. продукции, повышения квалификации раб. силы.

Впервые за последние годы сокращений возрастут расходы на оборону (8,7 млрд.долл. против 8,3 млрд.долл. в 1998/99 ф.г.), правда, вся сумма прироста придется на повышение зарплаты и довольствия военнослужащим. Ассигнования на иностр. помощь составят 2 млрд.долл. (на 5% больше предыдущего года).

Платежи по крупнейшей статье бюджета — обслуживанию госдолга планируются в размере 42,5 млрд.долл., или 27% всех расходов (госдолг остается серьезной проблемой для страны). По итогам исполнения бюджета 1998/99 ф.г., он должен снизиться по крайней мере до 576,7 млрд., т. е. 65% ВВП (583,2 млрд.долл., или 71% ВВП в 1996/97 ф.г.). Это будет второе сокращение абсолютного размера долга за счет направления на эти цели прежде всего неиспользованного ежегодного бюдж. резерва в размере 3 млрд.долл.

В доходной части бюджета 75 млрд.долл., или почти половину всех поступлений, обеспечит подоходный налог (рост на 2,3 млрд. долл. по срав-

нению с предыд. годом). Далее по степени убывания следуют налог с продаж — 21,6 млрд. долл., налог на прибыль корпораций — 20,9 млрд. долл., выплаты в фонд страхования по безработице — 18,3 млрд. долл., тамож. пошлины, акцизы и другие сборы — 10,7 млрд. долл.

Для улучшения состояния госфинансов объявлена программа снижения налогов с физ. лиц. В 1999/2000 ф.г. она должна обеспечить выигрыш населению в размере 3,9 млрд., а в последующие два года 6 и 6,5 млрд.долл. соответственно. Согласно этой программе, поднимается налогооблагаемый порог доходов, полностью отменяется 3% сверхналог на цели ликвидации бюдж. дефицита, снижаются платежи для семей с небольшими доходами, а также для семей с детьми, располагающих низкими или средними доходами.

Как отмечалось, бюджет на 1999/2000 ф.г. сбалансирован по доходам и расходам. Известно, что еще в 1997/98 ф.г. Канада первой из числа ведущих индустр. держав вышла на профицит бюджета — 3,5 млрд.долл. По мнению генаудитора Канады, эта цифра занижена на 2,5 млрд.долл., поскольку правительство, вопреки установленным правилам, списало эту сумму на программу «Стипендии тысячелетия», предусматривающую **предоставление начиная с 2000 г. по 100 тыс. стипендий студентам ежегодно в течение десяти лет.** Практика занижения уровня профицита наблюдалась и в 1998/99 ф.г. Оттава объявила о намерении перечислить из доходов фед. бюджета в указ. году 3,5 млрд.долл. в качестве единовременного доп. трансферта провинциям на цели здравоохранения и соц. обеспечения. Вместе с другими новыми инициативами профицит бюджета «похудел» на 4,2 млрд. долл. Как считают эксперты, он составил 5 млрд. долл. По оценкам минфина Канады, за первые 10 мес. 1998/99 ф.г. профицит госбюджета достиг 10,4 млрд.долл.

Очевидно, что высвобождающиеся доп. финресурсы бюджета становятся в руках правительства Кретъена важным средством решения внутр.полит. задач, маневра на соц. фронте с целью завоевания симпатий потенц. избирателей. Не удивительно, что либер. большинство в парламенте отвергло предложения оппозиции и некоторой части деловых кругов о направлении всей суммы превышения доходов над расходами бюджета на снижение размера госдолга и налог. бремени.

Существенный вклад в оздоровление госфинансов внесли динамичный эконом. рост в стране (3,8% и 3% в 1997 г. и в 1998 г. соответственно), низкая инфляция, снижение безработицы. Благоприятные итоги 1998 г. особенно примечательны с учетом негативного влияния азиат. кризиса на канадскую экономику.

В расчеты бюджета на 1999/2000 ф.г. заложен умеренный прогноз роста ВВП — 1,3% и темпа инфляции — 1,4%. Ожидается рост учетных ставок. Прогноз эконом. роста, сделанный частным сектором, традиционно выше — 2%.

Процесс оздоровления госфинансов происходит не только на фед., но и на провинц. уровне. 1998/99 ф.г. ознаменовался тем, что впервые на сбалансированный бюджет вышла пров. Квебек. Из крупнейших пров. страны в «зоне дефицита» осталась только пров. Онтарио, которая планирует добиться профицита в 1999/2000 ф.г.

Несмотря на улучшение фин.-эконом. ситуации, эксперты обращают внимание на наличие

двух основных факторов, способных при неблагоприятном развитии событий серьезно подорвать эконом. благополучие страны, — крупный госдолг и проблемы квебекского сепаратизма. Другими вызывающими тревогу моментами являются чрезмерная эконом. зависимость от США и возрастающий последние два года дефицит платежного баланса по текущим операциям, составивший в 1998 г. 20,9 млрд.долл. против 18,3 млрд.долл. в 1997 г.

## Финансы

**К**омбанки и находящиеся под иностр. контролем дилер. фирмы образуют ту ось, вокруг которой вращается рынок капитала. **В Канаде в 1998 г. работало лишь 11 канадских и 44 инобанков**, активы которых составляют 1322 млрд.долл. Из них 1230 млрд. приходится на отеч. банки. В банк. секторе работают 195 тыс. служащих, а доход его в 1997 г. составил 7,5 млрд.долл.

Доминирует в фин. сообществе «Большая шестерка» банков, имеющих общеканадскую сеть филиалов и отделений, банкоматы и дочерние предприятия во всех сферах финансов, включая страхование жизни, имущества и автомашин, инвест. фонды открытого типа, управление портфелями ценных бумаг, долгосрочную аренду, брокеров фонд. биржи и инвест. дилеров.

Иностр. фин. учреждениям разрешается осуществлять деятельность через дочерние предприятия, однако практически они осуществляют весь спектр фин.услуг. Совокупный размер их банк. активов составляет 7,6%. Для крупных банков I категории во владении одного акционера не разрешается иметь более 10% акций.

Банк Канады (ЦБ) управляет госдолгом и денежно-кредитной политикой, но не осуществляет надзор за платежеспособностью банков и их хозяйственностью. Эту функцию госконтроля органа выполняет Управление по контролю за финучреждениями (Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI). Для стабилизации курса кан. долл., который стоил в низшей точке кризиса летом 1998 г. лишь 63 ам. цента, ЦБ только в авг. 1998 г. потратил 7 млрд. долл. для скупки кан. долл. Это позволило нормализовать ситуацию на валютном рынке.

С 1991 г. по согласованию с правительством ЦБ устанавливает инфляционные ориентиры на 3-5 лет. В фев. 1999 г. были приняты параметры до 2001 г. в диапазоне 1-3%. В вопросах управления госдолгом ЦБ выступает как агент фед. правительства при размещении его цен. бумаг на первичном рынке, оказывает содействие минфину в реализации программы госзаимствований. К ведению ЦБ относятся также вопросы эмиссии нац. валюты и контроля за наличным денежным обращением.

Общее руководство осуществляется Советом директоров из 12 членов. Высшее должностное лицо ЦБ — управляющий (Гордон Тиссен) избирается Советом на 7 лет и утверждается кабинетом министров.

Еще один госорган — фирма «Канадиэн Депозит Иншуранс» обеспечивает страхование вкладов — до 60 тыс. кан. долл. на вкладчика.

Значит. число активов имеют страх. компании, а также быстрорастущие инвестиц. фонды, на которые приходится 280 млрд.кан.долл. Активы пенсионных фондов достигают 380 млрд. кан. долл.

В целом финсектор дает более 5% ВВП. В нем занято 500 тыс. чел. В Канаде банки имеют 14 тыс. автомат. кассовых машин или 6,1 единиц на 10 тыс. жителей (второе место в мире), что обеспечивает быстрое обслуживание клиентов. **Только за последний год у первой пятерки банков появилось 5,9 млн. телефонных клиентов и 1,6 млн. клиентов, использующих Интернет.** Миллионы потребителей пользуются кредит. карточками. **Возросла роль инвест. фондов и все больше канадцев предпочитают вкладывать деньги в них, а не класть на счета банков под сравнительно низкие проценты.**

Происходит конвергенция услуг участников сообщества, повышаются требования к безопасности и гарантиям по вкладам и эффективности операций. Доходность канадских банков увеличилась за последние 5 лет и составила 19,5%, однако это ниже показателей банков Великобритании и США (22,2% и 20,2% соответственно).

Острые кризисные явления, глобализация рынков и повышение соревновательности на них вызвали в качестве ответной меры стремление финструктур повысить свою устойчивость путем слияния крупных банков.

Широкий резонанс в Канаде и особенно пров. Квебек приобрело объявленное в первой половине 1998 г. намерение провести объединение крупнейших канадских банков: «Ройял Бэнк»-«Бэнк оф Монреаль» и «Канадиан Интернешнл Бэнк оф коммерс»-«Торонто Доминион».

В связи с появлением электронных банков и электронной торговли в сети Интернет, по мнению банкиров, только крупные банки могут позволить внедрить на глоб. уровне новые технологии, подготовить качественно новый персонал и повысить конкурентоспособность.

*Об информ. системах ведения кредитных историй.* В Канаде действует эффективная система проверки кредитоспособности юр. и физ. лиц. В основе каждой сети находится обширная база данных, поддерживаемая и обслуживаемая одной из крупных частных корпораций, в сфере оказания услуг по проверке кредитоспособности: «Экуи Факс Кэнэда» и «Транс Юнион». Например, в компьютер. файлах «Экуи Факс» хранится **19 млн. кредитных историй канадских юр. и физ. лиц.**

Информация о фин. положении частных лиц и организаций поступает в информ. сеть от 250 компаний, которые, в свою очередь, являются ее активными пользователями. В их числе банки, кредитные союзы, телефонные, лизинг. компании, крупные универсамы, опт. поставщики и т.д. На местном уровне собирается информация о задолженностях по налогам, денежным искам и др. Зарегистрированный в местном кредитном бюро пользователь имеет возможность с помощью выданных ему компьютер. кодов и пароля мгновенно получить необходимую информацию.

С правовой точки зрения порядок проверки кредитоспособности юр. и физ. лиц регулируется провинц. законодательством. Например, Законом о предоставлении информации о потребителях в Онтарио (Consumer Reporting Act) или Законом №68 в Квебеке. Общим в этой области являются условия предоставления кредитной информации. Для этого необходимо согласие лица, в отношении которого проводится проверка. Такое разрешение дается потенц. кредитору соискателем кредита в письм. форме. Каждый гражданин или руководитель фирмы имеет право знать причину от-

каза в кредите, а также ознакомиться в кредитном бюро со своим файлом.

## Агропром

**З**начит. вклад канадского с/х в прод. корзину всего мира психологически не позволяет признать за ней статус индустр. страны с развитой горнорудной, нефтегаз., строит. отраслями и наукоемкими авиац. и телекоммуникац. производствами.

И хотя на пром. отрасли и сферу услуг приходится до 90% всего нац. продукта, а на АПК лишь 10% ВВП, **с/х является предметом нац. гордости канадцев.**

Имея худший по сравнению с Россией, а тем более с США, почв. и агроклимат. потенциал, Канада смогла создать и поддерживать хороший производ. потенциал, превосходящий потенциал рос. регионов, сравнимых по площади и географ. положению. Канада являет собой пример умения максимально использовать ресурсный потенциал, сочетать применение рыночных принципов управления и госметодов регулирования с/х производства и обеспечивать прод. безопасность страны, защищать интересы производителей и потребителей. В 1950 г. **один фермер** производил продукты для 50 чел., в 2000 г. он **способен накормить 120 чел.**

С/х земли занимают 68 млн.га, из которых под различными культурами находится 38 млн.га, под посевными травами – 4, парами – 4, естествен. сенокосами и пастбищами – 22 млн.га; **98% с/х земель находится в частной собственности**, остальная часть составляет фед. резерв или находится в ведении Фед. с/х кредитной корпорации. Регулирование прав и контроль землепользования, регулирование налогообложения земли и недвижимости осуществляются муницип. властями на основе законов, принятых провинц. законодат. собраниями.

Частное ферм. хозяйство является основной структурной единицей в с/х. Наибольшее число ферм. хозяйств было в 1941 г. – 732 тыс. ферм, к 1991 г. (предпоследняя перепись) число ферм сократилось до 280 тыс. Средний размер фермы в 1941 г. был менее 100 га, с уменьшением числа ферм средний размер хозяйств к 1991 г. увеличился до 242 га. Согласно переписи 1996 г., общее **число ферм. хозяйств составляет 276 тыс. фермы, а средняя площадь – 244 га.**

В силу различной плотности населения и неодинаковой интенсивности с/х производства средний размер ферм. хозяйств по провинциям колеблется в больших пределах: от 58 га в Ньюфаундленде до 448 га в Саскачеване. В стране произошла значит. концентрация с/х земель в руках преуспев. фермеров. Некоторые из них имеют в собственности 15, 20 и 33 тыс.га. и 8% фермеров владеют 43% всех с/х земель.

Стоимость основных средств производства на средней ферме составляла в 1991 г. 456 тыс.долл., в 1996 г. она возросла до 550 тыс.кан.долл. (417 тыс.долл. США). Более крепкие ферм. хозяйства находятся в Брит. Колумбии, средняя стоимость основных средств которых составляла 783 тыс.кан.долл. Основная часть этих фондов (65%) приходится на стоимость земли, племенного скота и сооружений. Менее крепкие хозяйства со средней стоимостью основных средств 343 тыс.кан.долл. находятся в Квебеке.

Размеры ферм. хозяйств и преобладание зерн.

направления производства предопределяет спрос на мощные трактора и широкозахватные почвообрабатывающие, сено- и зерноуборочные машины. В парке тракторов наибольший прирост приходится на мощные (100-149 л.с.) и сверхмощные (более 150 л.с.) трактора. На долю сверхмощных тракторов приходится 10%, мощных – 28 и средних (45-99 л.с.) – 43%.

25% всех фермеров имеют университет. образование, 15% – среднее спец. образование, 9% – 13-летнее среднее шк. профилир. образование, 51% – потомств. фермеры.

Все производственные операции на фермах выполняются 3-4 членами семьи или ближайшими родственниками, часто являющимися совладельцами ферм. 51% ферм. хозяйств не использует наемную раб. силу, 31% ферм имеют одного наемного оператора, 16% – двух и 2% ферм имеют более трех наемных операторов. Тракторист, комбайнер, механизатор широкого профиля, мастер машин. доения – наиболее распростран. специальности наемных операторов.

Общая величина вал. дохода в с/х в 1985 г. составляла 19,8 млрд.долл., в 1994 г. – 25,6, в 1996-97 гг. – 27,3 млрд.долл. На долю суммарного вал. дохода, получаемого от реализации растениеводч. продукции, приходится 44%, продукции животноводства – 49 и доплаты из фед. бюджета – 7%. **С 1970 по 1998 год число ферм, получающих доход более 100 тыс.кан.долл., увеличилось с 7 до 24%.** На долю этих ферм приходится 75% всего дохода, получаемого в с/х. 15% ферм, имеющих год. доход более 50 тыс.кан.долл., не имеют долгов и не используют кредиты. Ежегодно 1,5-2% ферм. хозяйств проходят процедуру банкротства.

Среднестатистич. структура расходов на фермах по выращиванию зерновых, имеет следующие расх. статьи: аренда – 4%, зарплата – 10, проценты по кредитам – 12, эксплуатация машин – 13, затраты на возделывание всех культур в севообороте – 12, другие расходы – 19%. Средняя зарплата в с/х составляет 8,6 кан.долл. в час (минимум – 7,5, максимум – 13,3 кан.долл. в час).

Производя более 2 т. зерна на душу населения, Канада является признанным экспортером и хлебопекарного зерна, и продукции животноводства. **Ежегодное производство пшеницы составляет 30-32 млн.т. (6% мирового производства).** 20-22 млн.т. пшеницы Канада экспортирует в другие страны, что составляет 20% всего мирового объема торговли пшеницей. Канада является основным поставщиком ценных твердых и сильных видов яровой пшеницы, площади под которыми составляют, соответственно, 10 и 1,6 млн.га. Озимую пшеницу выращивают только в пров. Онтарио, где условия перезимовки растений соответствуют требованиям этой культуры.

Увеличение производства маслосемян является основной особенностью развития с/х Канады за последние 5 лет. Благодаря применению методов отдаленной гибридизации и ген. инженерии селекционерам Канады удалось получить ряд сортов рапса с очень низким содержанием эруковой и линоленовой кислот и глюкозинатов. Масло, получаемое из семян таких сортов, отнесено к категории ценного пищевого масла, а жмых с содержанием протеина 25% можно использовать как белк. компонент в рационах животных.

Большие площади естественных сенокосов и пастбищ, значит. объем производства зерна и бел-

ковых кормовых компонентов являются основой для эффективного животноводства и птицеводства. В стране имеется **13 млн.голов свиней, 3,8 млн.голов КРС мясных пород, 1,3 млн. молочных коров,** содержащихся на 40 тыс. молочных ферм. На среднюю молочно-товарную ферму приходится 32 коровы. **На самых крупных молочно-товарных фермах содержат по 200-250 коров, на этих же фермах, как правило, регистрируется самая высокая средняя продуктивность дойного стада,** превышающая в расчете на одну корову 8,6-9 тыс.л. молока за 305 дней лактации. Этот уровень продуктивности коров достигается за счет четкой племенной работы, обильного кормления, жесткой отбраковки коров по состоянию и продуктивности и трехразового доения. Только высокопродуктивные фермы могут выдержать конкуренцию в соперничестве с ам. производителями молочной продукции.

Почвозащитное земледелие – основа повышения продуктивности севооборотов, устойчивости производства и поддержания плодородия почв. Основными элементами такой системы земледелия являются высокая доля кормовых культур в севооборотах (29%), контурная обработка почвы и контурные полосные посевы культур (9%), миним. или нулевая обработка почв (60-75% всей площади пашни), зимние покровные посевы (9%), залужение водосборов. Миним. обработка почвы или посевов культур в необработанную почву применяются при выращивании всех основных культур (озимых и яровых пшениц, ячменя, овса, ржи, кукурузы, сои, рапса и маслич. льна).

Основными целями нац. аграрной политики являются: (1) создание условий, обеспечивающих доходность всех видов с/х производства как неперемного фактора расширен. воспроизводства, (2) защита интересов канадских производителей и (3) извлечение максим. выгоды на внешних рынках с/х продукции.

Господдержка ферм. хозяйств, стимулирование важных отраслей с/х (производство зерна, молока), проведение природоохранных мероприятий предусмотрены соответствующими законодат. актами и осуществляются госуправлениями, находящимися в структуре МСХ:

1. Ферм. кредитная корпорация (предоставление краткосрочных и долгосрочных кредитов под 1-8% и лизинговое предоставление земли из фед. фондов или изъятая за неуплату долгов).

2. Канадское пшеничное управление (монопольный экспорт пшеницы и пивоварен. ячменя с обеспечением фермерам-производителям зерна гарантирован. уровня цен и доплат по итогам экспорта).

3. Канадская комиссия по производству и реализации молока (координирует производство молока по провинциям путем предоставления квот на производство молока и сливок, рассчитывает и гарантирует приемлемый уровень цен на молоко и сливки, производит доплаты к рыночным ценам на молоко, произведенное в пределах квоты, обеспечивает маркетинг на межд. рынке в целях реализации излишков молока и молочной продукции).

4. Нац. совет по производству с/х продуктов, кроме зерна и молока (координирует путем установления квот на производство яиц, бройл. птичьего мяса и индюшатины, производит мониторинг технологий производства).

5. Канадская комиссия по зерну (разработка и контроль стандартов на зерно, включая проведе-



ние научных исследований, сертификация зерна на полях фермеров, на складах фермеров и в портах на момент подписания контрактов и вторично во время загрузки в транспортные средства для реализации на внутр. и внешнем рынках. Действует как хозрасчетное подразделение министерства, обеспечивая 1-3% рентабельности).

6. Администрация по реабилитации, поддержке и развитию производства в засушл. районах — пров. Манитоба, Саскачеван и Альберта содействует разработке и выполнению конкретных программ по восстановлению плодородия почв путем вывода из севооборотов на 10-20 лет, финансирует посадки лесополос, проведение водоохраных мероприятий, проводит разработку и внедрение основ почвозащитного земледелия, улучшение и организацию использования пастбищ для обществен. скота. На создание и организацию осуществления этих программ выделяется 3,7% от бюдж. суммы всего министерства, равной 1,7 млрд. кан. долл.).

Финансирование деятельности первых 3 управлений осуществляется по решению парламента отдельной строкой вне бюджета МСХ.

Ежегодно МСХ производит прямые выплаты фермерам для компенсации страх. взносов, осуществляет предоплату производства зерна в засушл. районах, доплаты для обеспечения миним. уровня доходов, покрывает расходы на переуплотнение производства и др. (предусмотрено более 30 различных субсидий и компенсаций), на что расходуется 55% бюджета министерства. На предоставление гарантий по займам фермеров и их кооп. объединений расходуется 0,3% бюджета министерства.

*Ферм. объединения.* В с/х Канады существуют 3 рода ферм. объединений:

1. Производственно-торг. управления (советы) и ферм. кооперативы, занимающиеся производством, переработкой и реализацией одного продукта (молока, мяса, яиц, зерна, семян масличных культур, отдельных видов овощей или других культур). Фермер может быть членом одного или нескольких объединений. Задачей объединений является защита интересов фермеров конкретной отрасли на всех уровнях, выработка единой производств. и торг. политики, совершенствование и распространение производит. технологий, получение доп. прибыли.

2. Объединения и ассоциации, объединяющие фермеров, занимающихся выращиванием одной культуры, одного вида или одной породы скота, птицы, использующих какую-либо одну специфич. технологию. Например, ассоциация фермеров пров. Манитоба (Канада) и шт. Сев. Дакоты (США), применяющих технологию «нулевой» обработки почвы. Задачей таких объединений является обмен опытом работы и его распространение, субсидирование исследований, взаимоподдержка, отстаивание общих интересов.

3. Кооп. и кооп.-акционерные объединения производителей — одна из примечательных сторон организационной структуры с/х, представляющая наибольший интерес для российского сельского хозяйства.

Фед. политику в области с/х можно охарактеризовать как политику свободного выбора способов производ. деятельности частных собственников на землю **при монопольном госрегулировании торговли основными с/х продуктами** (зерно, моло-

ко, продукция птицеводства) и **монополии производителей на опт. торговлю остальными продуктами** (мясом, картофелем, фруктами и овощами, шерстью, табаком и др.). **Вся оргструктура с/х нацелена на обслуживание и защиту интересов производителя.**

В аграрном секторе зарегистрировано **330 ассоциаций производителей**, в том числе 84 ассоциации в сфере животноводства. Производство и опт. рынок с/х продуктов контролируется 121 торговым управлением провинц. уровня.

Ассоциации производителей в самых различных сферах производства и кооп. союзы — основные структуры, с которыми фед. и провинц. администрации, в том числе и с/х, имеют дело, вступают с ними в партнер. отношения. Через ассоциации направляются субсидии и дотации, им предоставляются гарантии МСХ по кредитам, получаемым в с/х кредитной корпорации или комбанках.

Ассоциации производителей, кооперативы и их союзы созданы на основе фед. закона Canada Cooperative Associations Act-1970. Принимаемый в соответствии с этим законом устав ассоциации или кооператива может предопределять обществ. или производ. характер их деятельности, соответственно без создания и с созданием уставного фонда.

Специализир. **ассоциации:** производителей пшеницы, производителей овса и десятки других в растениеводстве, ассоциация производителей молока, ассоциация животноводов мясных пород скота, ассоциации по отдельным видам и породам животных и птицы и десятки других — полностью **заменили адм. отделы и управления в МСХ.** Ассоциации являются дем. и хозрасчет. образованиями производителей. Они определяют политику в отрасли в сфере производства и на рынке, лоббируют свои интересы в парламенте и правительстве, защищают интересы отрасли и каждого производителя.

Кооп.-акционерные компании (предприятия), членами которых являются как частные фермеры, так и жители конкретной местности, позволяют сочетать личный капитал и кооп. усилия всех в производ. (в заготовке, переработке и хранении продукции) и торг. сферах. Акционерная форма учета инвестиций и распределения прибыли и дем. система управления дают возможность производителям получать доп. прибыль и отстаивать их основные интересы.

Реализация частных интересов производителей обеспечивается через торг. управления по видам продуктов, организованные ассоциациями производителей. Торг. управления созданы в соответствии с законом Agricultural Product Marketing Act-1970 и имеют кооп.-акционерный характер. Один фермер может быть членом нескольких ассоциаций производителей и соответственно нескольких торг. объединений. Упомянутый закон предоставляет последним право регулировать объемы производства, определять ценовую политику и осуществлять монопольную опт., а иногда и розн. торговлю.

Выразителем интересов АПК является Канадский аграрный ин-т. Различные комитеты этого ин-та, избранные из представителей отдельных секторов отрасли, оценивают состояние, анализируют общую политику и представляют предложения по основным технолог., эконом. и полит. вопросам развития отрасли. Эти предложения обсуждаются и утверждаются на ежегодных форумах

Аграр. ин-та. Предложения, утвержденные форумом, и заявления передаются министру с/х, который участвует в работе форума ин-та для учета при выработке аграрной политики.

**Минсельхоз.** Вся деятельность МСХ и фед. с/х корпораций предопределена законодат. актами, часть из которых была принята парламентом страны в 1930, 1940, 1943, 1944, 1959 гг. Функциями министерства являются разработка основных направлений аграр. политики на фед. и провинц. уровнях, ее претворение, оценка состояния производства и переработки основных продуктов, мониторинг внутр. и внешнего рынка, анализ этой информации, координирование НИР совместно с Советом по с/х науке (обществ. форум, существующий за счет взносов его членов) и финансирование НИР по ключевым проблемам с/х и охраны окруж. среды.

Регламентация деятельности фед. и провинц. министерств не оставляет места для администрирования производ. и снабженч. деятельности. В структуре МСХ нет отделов по производству отдельных культур, по механизации и электрификации, племенной работе и сертификации племенных животных, по строительству и переработке промышленности.

Во взаимоотношениях с непроизводств. структурами (ассоциациями производителей, торг. и кооп. управлениями, Аграр. ин-том) МСХ является партнером по вопросам аграрной политики. В производ. и рыночной сферах МСХ является партнером производителей в решении эконом. проблем производства и торговли. Эта **партнерская роль проявляется в эконом. поддержке производства** (дотации на производство, гарантированные цены, страх. взносы) и эконом. стимулировании перспективного развития производства (дотации на перепрофилирование старых и создание новых производств, дотации на научные разработки по производству перспективной продукции). Эта роль проявляется также в обслуживании маркетинг. интересов производителей экспортной продукции и прямой эконом. поддержке ее экспорта (экспортные кредиты, компенсации разницы между ценами на внутр. и внешнем рынках). Если до конца 80-х гг. в программе эконом. поддержки с/х преобладали субсидии, доплаты к ценам (субсидии на производство и транспорт, компенсации на приобретение техники, удобрений, горючего, стройматериалов и т.п.), то на рубеже 90-х гг. под давлением межд. обязательств и с учетом качественно новой эконом. ситуации в с/х **разработана программа полной отмены прямых доплат (субсидий) и сделан акцент на страх. программах.** Последние, как чисто канадское изобретение, позволяют отводить обвинения в адрес Канады в продолжении политики субсидирования и в то же время оказывать эконом. поддержку производителям.

Обеспечение доходности производства достигается за счет рациональных технологий (вклад производителя), кредитной политики государства и ценовой политики, вырабатываемой совместно ассоциациями производителей и государством (вклад маркетинг. служб торг. управлений).

Выдача кредитов, предоставление гарантий по кредитам, выделение дотаций по отдельным проектам, внесение страх. взносов (от 50 до 66% от суммы взноса) — основная форма прямой эконом. поддержки производства. Страх. взносы произво-

дятся из фед. и провинц. бюджетов в равных долях.

До 1996 г. имелось два агентства по контролю качества с/х продуктов при МСХ и контролю качества продовольствия, напитков и лекарств при минздраве. Сейчас в стране создано агентство по инспекции продовольствия, в структуру которого переведены отделы прежних агентств, а именно: инспекции пищевых продуктов (кроме зерна), ветеринарии, карантина растений, ядохимикатов, напитков, лекар. препаратов, контроля среды обитания человека и др.

Объединение агентств в одно и перевод на самокупаемость — обеспечение бюджета агентства за счет оплаты его услуг по анализу качества и сертификации продуктов, — как и сокращение числа НИИ и опытных станций (с 40 до 19 единиц), уменьшение числа служащих в структуре МСХ, проведены с целью уменьшения дефицита госбюджета.

В 1994-95 гг. бюджет фед. МСХ составлял 2 млрд. кан. долл., в 1998 г. — 1,6 млрд. кан. долл., а в 2003 г. будет составлять 1,2 млрд. кан. долл.

**Стоимость земли (североам. опыт ее определения).** В Канаде и США используются **одинаковые определения типов стоимости земли** и одни и те же методы ее вычисления.

В этих странах различают следующие типы стоимости земли: **продуктивная (текущая)** стоимость земли; **эконом.** стоимость земли; **рыночная** стоимость земли.

Продуктивная (текущая) стоимость земли (ПСЗ) определяется величиной доходов, которые можно получить, владея и используя землю с учетом инвестиц. конъюнктуры в стране. Для расчета ПСЗ: вал. доход с единицы площади основной культуры; величины всех прямых и косвенных расходов, связанных с выращиванием основной культуры; чистый доход с единицы площади; уровень капитализации, за который принимают средневзвешенный банк. процент за определенное время (или прогнозируемый процент доходности инвестиций в конкурирующей сфере производства).

Достоинством данного метода определения ПСЗ является использование в нем таких устойчивых интегр. показателей, как (1) урожайность основной культуры, (2) чистый доход от производства этой культуры и (3) уровень капитализации в банков. сфере.

Первый показатель отражает свойства почвы, климата, топографии. Второй (чистый доход) — обеспеченность технолог. ресурсами (техвооруженность, квалификация, эконом. возможности), без которых нельзя рассчитывать на успех в конкуренции с производителями, использующими землю как средство производства. Ведь продуктивную землю приобретают не для того, чтобы владеть ею и увеличить капитал за счет перепродажи. **Приобретение земли рассматривают как инвестицию в производство**, и капитализация достигается за счет непосредств. производства. Третий показатель (уровень капитализации) в банк. сфере косвенным, но обязательным образом определяет стоимость земли как объекта и сферы инвестирования одновременно.

Наравне с суммарным налог. давлением уровень капитализации в банк. сфере определяет состояние и потенциал развития реальной экономики. При снижении налогов и уровня банк. капита-

лизации происходит активизация инвестиций в производ. сферу. И наоборот, чем выше банк. процент, тем ниже активность производ. деятельности, тем ниже стоимость земли, так как риск с/х предпринимательства выше, чем содержание денег в банке. Уровень капитализации отражает реальное состояние экономики на момент купли-продажи земли, и его как показатель, имеющий обратную зависимость со стоимостью земли, используют в знаменателе уравнения.

В рыночных условиях доходность производства продукции определяется только расходами по производству и доходами после реализации продукции на рынке. Поэтому тщательный мониторинг и производства, и рынка продукции имеет первостепенное значение при калькуляции ПСЗ.

В Канаде и США, считающих себя странами с чисто рыночной экономикой, **значит. часть доходов, а иногда и весь доход производителей формируется за счет прямых и косвенных субсидий.** Поэтому в сумму вал. дохода включают и все госдотации на производство и маркетинг основной продукции.

Используемые в расчетах величины – прямые и косвенные расходы, связанные с выращиванием основной культуры, средняя величина урожайности основных культур в районе – определяются по **зональной технолог. карте.** В Канаде, например, все сведения по производству большинства культур с использованием различных технологий и в разных поч.-климат. зонах уточняются **на основе ежегод. мониторинга.** Сведения высылаются по запросу фермеров, ассоциаций производителей, кредитных союзов и банков. Чистый доход определяется как разница между вал. доходом и всеми прямыми и косвен. расходами, включая амортизацию помещений и техники, налоги на землю и имущество, оплату труда и управления производством. В расходы нельзя включать проценты по кредитам.

Считается, что вариации величин, используемых в расчетах, должны больше беспокоить покупателя земли, чем продавца, так как именно он рискует своими инвестициями.

Капитализация инвестиций в форме приобретения земли – величина будущей суммарной прибыли от приобретения и использования земли в течение ряда лет, но включенная в актуальную стоимость земли. Это эконом. суть уровня капитализации. Однако при определении ПСЗ за абсолютную величину капитализации берется средне-взвешенный банк. процент. Считается, что конкурирующее значение банк. процента капитализации определяет реальную стоимость земли как инвещиц. объекта.

Уровень капитализации в формуле стоимости земли позволяет не только определить реальную продуктивную стоимость земли, но и предсказать судьбу рынка земли. При высоком уровне капитализации рынок затухает. При низком уровне капитализации цены на землю растут, рынок земли оживляется.

Например, при устойчивой средней чистой прибыли с 1 га в 100 долл. и уровне капитализации 0,1 (10%) стоимость земли будет оценена в 1000 у.е. Чтобы вернуть инвестиции, необходимо 10 лет.

Высокий уровень доходности содержания денег в банках и инвест. фондах и длительный срок окупаемости инвестиций в форме приобретения земли являются сдерживающим фактором в развитии рынка земли.

Уровень капитализации в аграрной сфере определяется в первую очередь здоровьем экономики в стране, эконом. условиями с/х производства, уровнем конкуренции на рынке с/х продукции. Накоплением стат. информации по рынку земли, изучением и прогнозом трендов уровней капитализации в этой сфере занимаются как фед. и провинц. исполнительные органы, так и ком. банки и кредитные структуры.

В методе расчета ПСЗ есть недостаток, который срабатывает в пользу продавца и в убыток покупателю. Недостаток проявляется в том, что будущая прибыль от инвестиции включается в реальную стоимость земли. При этом ничем не определяется период предполагаемой окупаемости. Этот изъян метода нейтрализуется введением прогрессивного снижения возможной чистой прибыли на период, приемлемый для инвестора.

Земля как средство производства имеет все свойства, присущие коммерч. товару, кроме транспортабельности. В то же время она является и местом производ. и непроизвод. инвестирования и часто в данный момент является или в перспективе может быть лимитированным средством производства. Это все вместе придает ей доп. потребит. значимость и способствует росту ее цены.

Стоимость земли, рассчитанная с учетом факторов, повышающих величину этой стоимости в перспективе, называется эконом. стоимостью земли (ЭСЗ). ЭСЗ в большей мере определяется эконом. средой, в которой осуществляется землепользование и смена ее владельцев.

Чтобы определить ЭСЗ, нужно определить тенденции в землепользовании, учесть спрос и предложение, оценить перспективное развитие с/х производства и экономики страны в целом. Спрогнозированный на основе обобщенного анализа уровень прироста (падения) стоимости земли позволяет снизить (повысить) уровень капитализации инвестиций в форме приобретения земли.

При этом выявляется значит. разница между эконом. и продуктивной стоимостью земли. И это позволяет дать другое определение эконом. стоимости земли: ЭСЗ – это продуктивная стоимость плюс величина, продикутованная эконом. конъюнктурой землепользования. С учетом этого ЭСЗ близка к понятию «рыночная стоимость земли» (РСЗ).

Рыночная стоимость земли – это такая цена земли, которую запрашивает хорошо информированный продавец и которую готов заплатить не менее информированный покупатель. И тот и другой могут иметь по-своему объективное представление о продуктивной стоимости земли, и оба едины в оценке возможного прироста стоимости ее в обозримом будущем.

Другими словами, РСЗ – это эконом. стоимость земли, скорректированная спросом и предложением. При этом в некоторых случаях спрос предопределяется не свойствами самой земли (физико-хим. свойства, влагообеспеченность, плодородие), а местоположением, инфраструктурой и другими «неэкономическими» показателями. Например, стоимость земельного участка, расположенного вдоль реки или выходящего к озеру, может определяться производением стоимости лицензии на число метров берега, пригодного для рыбной ловли.

Достоинством метода расчета ЭСЗ является то, что в каждом случае купли-продажи земли и про-

давец, и покупатель может использовать данные по урожайности и производств. расходам, взятые из его личной практики.

В условиях прозрачности экономики с/х производства, а также открытости статистики по рынку земли **не отмечают большой разницы между расчетной эконом. стоимостью земли и ее рыночной стоимостью.**

### Продэкспорт

**О**бщая стоимость всех с/х земель, сооружений машин и оборудования, скота и птицы в Канаде составляет 156 млрд.долл. Эта большим трудом созданная стоимость определяет как величину с/х производ. потенциала страны, так и силу в конкурентной борьбе на межд. рынке. **С учетом малой емкости внутр. рынка правительство нацеливает свою рыночную политику на расширение экспорта аграрной продукции.**

В 1995 г. Канада планировала добиться увеличения объема экспорта с/х сырьевой и переработанной продукции с 17,5 млрд. до 20 млрд.кан. долл. в 2000 г. Но, несмотря на возрастающую конкуренцию среди экспортеров с/х продукции и на введение некоторыми странами-импортерами новых протекционных мер, Канада уже в 1997 г. превзошла почти на 1 млрд. запланированный на 2000 г. уровень экспорта сельхозпродукции.

В 1997 г. стоимость всего с/х экспорта составила 20,9 млрд.кан.долл., что на 4,4% больше, чем в 1996 г., и в два раза больше, чем в 1990 г. **К 2005 г. Канада планирует добиться удвоения объема своего с/х экспорта, доведя его до 40 млрд. кан. долл.**

С/х поставляет продукцию непосредственно на внутр. и внешний рынки и в перерабат. промышленность на 27,3 млрд. кан. долл. (1 доллар в стоимости основных средств производства дает 17 центов вал. прибыли). Из этой суммы 10 млрд. долл. приходится на продукцию, непосредственно поставляемую фермерами на экспорт (зерно, семена, живые животные и птица). Остальная часть (17 млрд. долл.) продукции продается фермерами предприятиям перерабат. промышленности. Общая стоимость переработанных товаров и продуктов составляет 10 млрд. долл., из которых 90 млрд. долл. приходится на внутр. и 10 млрд. долл. — на внешний рынок. **На каждый доллар стоимости с/х продукта после переработки стоимость конечной продукции увеличивается на 5 долл.**

Именно поэтому фед. и провинц. правительства придают этому сектору экономики большое значение и выступают партнерами производителей и предпринимателей в реконструкции старых и создании новых предприятий по переработке сырья для создания добавленной стоимости. Для этого созданы адаптац. фед. фонд в 100 млн. долл., программы льготного кредитования через Фед. кредитную корпорацию, предоставляются гарантии по кредитам в комбанках, а иногда, как в случае со строительством спирт. завода в Онтарио, выделяются прямые дотации.

Из 652 наименований товаров с/х происхождения, экспортируемых Канадой в 55 стран, только 75 наименований непосредственно приходится на продукцию с полей и ферм, а остальные относятся к категории **переработ. продуктов с добавленной стоимостью.**

В силу характера экспортных поставок (торговля большими объемами) частные интересы производителей и экспортеров продукции удов-

летворяются только через ассоциации этих производителей, в большинстве своем имеющих экспортные отделы. Последние осуществляют маркетинг продукции, подписывают контракты на экспорт, организуют накопление необходимых объемов продукции. Вместе со специализир. торг. управлениями экспортные ассоциации обеспечивают реализацию рыночных интересов производителей.

Экспортные ассоциации производителей говядины (Canadian Beef Export Federation), мягкой пшеницы (Ontario Wheat Marketing Board), голозерного овса (Oat Growers Ass.), картофеля (PEI Potato Marketing Board), свинины (Pork Marketing Board International), цыплят (Chicken Farms of Canada), сои (Ontario Soybean Growers), масличного рапса (Canola Council) и десятки малых объединений производителей другой с/х продукции являются единств. экспортерами.

Экспорт хлебопекарной пшеницы, пивовар. и корм. ячменя осуществляется фед. корпорацией (Canadian Wheat Board), экспорт и импорт молочных продуктов — Канадской молочной комиссией (Canadian Dairy Commission).

Крупнейшие кооп.-акционерные объединения Saskatchewan Wheat Pool, United Grain Growers, XCAN Grain Pool Limited имеют экспортные отделы, занимающиеся экспортом корм. зерна. Экспортерами продуктов, полученных на основе переработки мяса, молока, масличных семян, экспортерами фруктов и семян, реэкспортерами чая, кофе, какао занимаются ам. фирмы «Каргил», «Пионер», АДМ и канад. Maple Leaf Food, Schneiders, Fine Food Investment, McCain Foods, Registered Seed Growers и др.

Выработку и координацию политики по внутр. рынку и экспорту с/х продуктов осуществляет **Агропрод. маркетинг. совет при МСХ.** Состав и полномочия совета определяются приказом министра. Ныне действующий совет, назначенный в фев. 1997 г., состоит из 26 человек: президенты различных ассоциаций производителей, фед. и провинц. с/х торг. управлений и частных акционерных компаний из аграр. сектора. Оргобеспечение деятельности Агропродсовета и покрытие расходов на проведение ежекварт. заседаний совета осуществляются МСХ.

Часть крупных экспортеров объединены в независимый агроэкспортный альянс, задачей которого является лоббирование интересов экспортеров в парламенте, в министерстве, в межд. торг. организациях.

Разработкой стратегии экспорта и оказанием маркетинг. услуг на внешних рынках занимается отдел межд. рынков и маркетинг. услуг в МСХ. Вместе с министерством межд. торговли этот отдел ведет мониторинг внешних рынков продукции, «форсмажорных» ситуаций в странах-импортерах, действий экспортеров-конкурентов. По соглашению с ассоциациями производителей и коммерч. компаниями, отдел осуществляет **маркетинг экспортной продукции**, причем 50% всех расходов он берет на себя, но выплачивает их после завершения согласованной программы маркетинг. действий с учетом фактич. расходов.

В 1998 г. отдел межд. рынков и маркетинговых услуг подписал 26 соглашений с ассоциациями производителей и коммерч. компаниями по совместной разработке и осуществлению маркетинг. программ, нацеленных на расширение экспорта

канадской продукции. В бюджете МСХ на программы по расширению рынков с/х продукции выделено 147,5 млн. кан. долл. (10,3% от бюджета МСХ).

Помимо чисто отрасл. структур, развитием экспорта с/х продукции занимаются также ряд фед. структур: МИДиМТ (установление контактов, консультации, легализация документов, осуществление Программы по развитию экспортных рынков — покрытие первичных расходов по маркетингу продукции и проработке контрактов, подписываемых на сумму не менее 250 тыс.долл., оплата расходов по визитам делегаций, участию в выставках, сертификации продукции, оплате услуг и взносов, связанных с подготовкой и регистрацией документов и др. Все расходы компенсируются по мере поступления оплат за экспорт (продукцию); Корпорация по развитию экспорта (аудит контрактов до подписания, предоставление гарантий канадским экспортерам и кредитов иноимпортерам, страхование контрактов); Агентство по межд. сотрудничеству (осуществление программ техпомощи по продвижению канадской продукции на рынки в других странах); Канадская коммерч. корпорация (техпомощь в подготовке контрактов, ориентация при участии канадских экспортеров в тендерах, оказание помощи в получении оплат по контрактам и услугам); Канадский банк по развитию бизнеса (предоставление помощи в разработке экспортных проектов, осуществление различных способов и схем оплат по контрактам, изучение рынков и сбор сведений о партнерах).

Расширение экспорта с/х продукции является частью нац. эконом. политики: использование авторитета фед. и провинц. правительств в продвижении канадской продукции на рынки других стран путем непосредств. **участия премьер-министров правительств в торг. миссиях под названием «Сборная Канады» (Team Canada)**; полит. поддержка усилий канадских коммерч. структур в межд. торг. организациях. Эти усилия направлены на оказание давления на членов ВТО с целью отмены протекц. мер и субсидирования производителя в странах-членах ВТО — потенц. импортерах канадской продукции. Это продиктовано надеждой на то, что **отмена субсидий на производство зерна, в том числе и кормового, в странах ЕС сделает производство зерна и мяса в них неконкурентоспособным**. А это откроет для Канады, США, Австралии новые возможности для увеличения экспорта зерна, мяса, главным образом свинины; оказание полит. давления на страны-импортеры с целью отмены ими различных адм., фитосанитарных, ветеринарных и других барьеров на пути кан. экспортных товаров; ориентация кан. производителей на выпуск и экспорт товаров с добавленной стоимостью (предполагается, что это будет способствовать созданию новых раб. мест в стране и увеличению стоимости экспорта. Подсчитано, что **увеличение стоимости экспорта на 1 млрд. кан.долл. связано с сохранением или созданием 11 тыс. раб. мест**).

Скрытой формой субсидирования экспорта канадской продукции является превышение внут. загот. цен над экспорт. ценами. Это, в частности, наблюдается в случае экспорта зерна всех культур, молочных продуктов и мяса птицы. Так, Кан. молкорпорация выплачивает производителям молока 54 цента за литр молока. В США производите-

ли молока получают оплату, эквивалентную 20 кан.центам. Но при более дорогой исходной продукции канадцам удается экспортировать молочные продукты на 355 млн. кан.долл. ежегодно. Это достигается за счет **субсидирования экспорта и предоставления кредитов импортерам канадской продукции**. При этом Канада использует факт «обоснованно» высокой себестоимости производства зерна, молока, продукции птицеводства как повод для защиты интересов своих производителей и обоснования в ВТО введения ею жестких квот и высоких тарифов на импорт зерна, молочных продуктов, яиц и мяса птицы.

*Вертик. интеграция предприятий АПК.* Побудительным мотивом такой интеграции является стремление к монополизации рынка и получению максимально возможной прибыли. В АПК Сев. Америки отмечается горизонт. и вертик. интеграция агропромпкомпаний, предприятий и ферм в гигантские нац. и межнац. монополии.

В ряду таких монополий находятся ам. компании AGCO, CASE, Case, Carhill, ADM, Pioneer, DuPont и др., приватизировавшие до 30% родственных канадских предприятий. В 1999 г. произошло слияние ам. компаний AGCO и CASE, CASE и New Holland, DuPont и Pioneer. В Европе объявлено о слиянии англо-шведского концерна «Астра-Зенека» и швейц. мегакомпаний «Навартис», об объединении крупнейших хим.-фарм. гигантов AgroEvo и Rhone-Poulenc в одну монополию Avetic.

В Канаде заметным событием 1998 г. явилось слияние зерновых кооперативов «Альберта Уит Пул» и «Манитоба Уит Пул» в «Агрикор», который будет обеспечивать хранение и перевозку 65% всего объема зерна в Канаде. За этим последовала приватизация «Агрикором» предприятий по откорму скота, реализации оборудования, удобрений и ядохимикатов.

Возможности горизонт. интеграции кан. компаний определены существующей в Канаде структурой отраслевых фед. и провинц. торг. управлений. **Под крышей фед. управлений интегрировано производство зерна, молока, яиц и мяса птицы**. Под крышей провинц. негос. отраслевых торг. управлений, созданных ассоциациями производителей, интегрировано производство говядины, свинины, шерсти, овощей, фруктов, картофеля и другой растениеводч. продукции. В пров. Онтарио имеются ассоциации производителей мягкой пшеницы, кукурузы, люцерны и при них соответствующие торг. управления. На пути вертик. интеграции нет особых законод. и адм. ограничений. Более того, считается, что вертикальная интеграция предприятий АПК способствует укреплению экон. положения первичных производителей.

Вертик. интеграция производителей, переработчиков и торг. сети решает следующие задачи: эффективное использование средств производства; вытеснение конкурентов и посредников, установление если не полного контроля, то влияния на рынок продукции; повышение экон. выгоды (доходности) производства продукции.

Вертик. интеграция в АПК идет в двух направлениях — сверху и снизу, причем участники интеграц. процесса в первом и во втором случае имеют разные мотивы и применяют разные способы и формы интеграции.

Инициаторами вертик. интеграции сверху выступают крупные перерабат. предприятия. Основными целями таких предприятий являются: уст-

ранение мелких конкурентов и посредников, установление контроля над производством исходной с/х продукции и рынком конечной потребит. продукции. При этом создаются эконом. (ценовые) рычаги управления количеством и качеством сырьевой продукции при сохранении относит. эконом. независимости первичного производителя.

При вертикальной интеграции сверху применяют следующие способы вовлечения разрозненных первичных производителей, переработчиков и реализаторов продукции в единую структуру: выкуп всего пакета акций (поглощение), выкуп контрольного пакета (установление контроля) или части акций интегрируемого предприятия (эконом. повязка); создание совмест. предприятия, в котором основные производ. мощности предоставляются интегрируемым хозяйством, а головное предприятие вносит средства для развития производства или делает взносы в производство в форме семян, животных, удобрений, химикатов, техники; сотрудничество по договору, предусматривающему взаимные обязательства сторон на определенный срок. Такой договор может предусматривать предоставление головным предприятиям кредитов на производ. цикл и взятие им обязательства закупить по согласованным ценам продукцию у производителя в количестве и качестве, определенных договором.

Интегрирование ферм. хозяйства через выкуп всего пакета акций у членов семейной фермы или всей земли с техникой и постройками у частного фермера возможен, но имеет негативные моменты: необходимость подбора управляющего и приглашения раб. силы; ферма, как производ. структура, теряет ряд существенных налог. льгот на землю, приобретение техники, удобрений, горючего, строит. материалов.

Существует адм. **ограничение на владение землей лицами, не проживающими в провинции** (не более 128 га на физ. или юр. лицо из др. провинции). Поэтому предпочтение отдается другим способам вертикальной интеграции (СП и договорные обязательства), при которых сохраняется заинтересованный первичный производитель, пользующийся определен. налог. льготами, снижающими стоимость производства продукции. В то же время головное предприятие получает возможность достичь цели через реализацию единой производ. технол. и маркетинг. политики и единое адм. руководство от производства до реализации.

Как известно, значит. доля прибав. стоимости конечной продукции создается вне сферы первичного производства. При обособленности этой сферы фермер не участвует в разделе прибав. стоимости, созданной в сферах переработки и реализации. К тому же доля первичного производителя в стоимости конечной продукции имеет тенденцию к снижению. Если в конце 60-х гг. она составляла 40-50%, в конце 80-х — 20, то в наст. вр. — 8-12%. Стоимость стандартной булки хлеба, например, составляет 1,2 кан. долл., из которых **на долю производителя зерна приходится только 10 центов.**

С учетом этого воспринимается естественным стремление производителей стать соучастниками переработки и реализации, получить доп. долю стоимости конечной продукции. Эта цель достигается через вертикальную интеграцию снизу.

Самой апробированной, а потому распространенной формой вертикальной интеграции произво-

лей в Канаде является организация производ.-торг. предприятий в форме кооперативов. Известными примерами таких кооперативов являются «Саскачеван Уит Пул», «Агрикор», квебекский кооператив производителей молока «Агропур» и др.

Другими способами кооперации первичных производителей снизу являются создание совмест. акционерных предприятий по переработке продукции и торговле, а также совмест. выкуп акций действующих предприятий по переработке и реализации продукции.

На пути вертикальной интеграции снизу нет никаких преград. Новая редакция закона о коопер. ассоциациях разрешает акционерную форму консолидации капитала при кооп. форме управления предприятиями в аграрном секторе.

Антимоноп. закон устанавливает **предел в монополизации рынка одноименной продукции**, которым являются 30% объема продукции в стране. Этот закон применим в отношении межнац. концернов и крупных предприятий, создаваемых путем вертикальной интеграции сверху (в основном в мясопереработке). Возможным способом преодоления преграды, установленной антимоноп. законодательством, может быть только дробление одной компании на ряд дочерних предприятий с автономным управлением.

В отношении провинц. кооперативов «Саскачеван Уит Пул», «Агрикор», «Агропур», сформированных за счет интеграции снизу и расширивших свою деятельность, по решениям провинц. законод. собраний, антимоноп. законодательство не применяется. И это несмотря на то, что объем услуг по хранению и перевалке зерна у первых двух составляет 31 и 34% соответственно, а кооператив «Агропур» скупает и перерабатывает 40% молока, производимого в Квебеке.

Поучительный пример успешной деятельности упомянутых кооперативов подсказал фермерам способы интеграции и по другим направлениям с/х производства. Так, ассоциации производителей зерна твердой пшеницы, овса, гречихи, льна, маслич. рапса и других культур создают специализир. предприятия кооп.-акционерной формы для производства и реализации макаронных изделий, овсяных хлопьев и экстрактов из овса, греч. крупы, раст. масла и другой продукции.

Важной особенностью интеграцион. процесса снизу является объединение производителей исходного сырья одной провинции в рамках деятельности одного предприятия. Кооп.-акционерная форма предприятия позволяет консолидировать капитал для создания крупного предприятия, оснащенного современным оборудованием, и выпускать конкурентную продукцию. Эта форма позволяет также справедливо распределять доход предприятия с учетом сырьевого вклада каждого члена кооператива.

В качестве примера подобной широкой интеграции производителей можно назвать предприятие по производству макаронных изделий Prairie Pasta Product в Виннипеге, созданное производителями твердой пшеницы канадских пров. Манитоба и Саскачеван и шт. Сев. Дакота в США. Объем переработки этого предприятия составляет 130 тыс.т. твердой пшеницы в год.

Фермеры пров. Онтарио, занимающиеся выращиванием свиней и не повязанные соглашениями с мясокомбинатами в Канаде и США, создают свой кооп.-акционерный мясокомбинат произво-

дительностью забоя 30 тыс. свиней в неделю. Это будет самый крупный комбинат в Онтарио, но уступающий комбинатам частных компаний «Шнайдер» (41 тыс. свиней) и «Мейпл-Лиф» (90 тыс.) в пров. Манитоба.

Перед фактом агрессивного захвата рынка мясной продукции частными компаниями канадская ассоциация производителей свинины и нац. Совет по рынку свинины советуют фермерам объединяться, создавать кооп.-акционерные мясоперерабатывающие предприятия, включаться в конкуренцию с частными мясокомбинатами за прибыль.

## Агроправо

**Аренда.** Договор аренды пашни, используемой для выращивания товарных культур, может предусматривать два типа взаимоотношений между арендатором и арендодателем:

1. Разделение расходов и рисков, связанных с выращиванием культур. При этом на долю арендодателя должно приходиться не менее 50% всех расходов. В этом случае он рассматривается как «активно действующий фермер», за ним сохраняются все налог. льготы, и он имеет право участвовать во всех страх. дотац. программах CIP, GRIP, NISA.

2. Предоставление пашни для выращивания товарных культур с отнесением расходов и рисков на счет арендатора. При таком условии аренды пашни арендодатель не инвестирует свой капитал в производство и потому лишается эконом. поддержки государства.

Арендатор может участвовать во всех страх. программах (в программе NISA — стабилизация уровня чистого дохода — он может участвовать только через 3 года успешной работы).

Преимущество первого типа взаимоотношений для арендодателя проявляется в том, что он сохраняет контроль над производством и использованием земли, имеет право пользоваться дотац. страх. программами. Для арендатора это более доступное начало производ. деятельности, так как требуется меньший старт. капитал, а объединение первого и второго типа взаимоотношений позволяет применять более совершенные технологии выращивания культур. Оплата за аренду пашни осуществляется по договоренности деньгами или частью урожая.

Выращивание корм. зерн. культур и трав, убираемых и используемых на корм скоту, не позволяет контролировать вал. урожай этих культур за сезон. В этих случаях арендодатели предпочитают подписывать договоры на условиях погектарной денежной оплаты.

Особое внимание уделяется контролю за соблюдением обязательств арендатора, перечисляемых в ст. IV договора, а именно: по истечении срока аренды оставить пашню в том же состоянии, в котором она была на момент аренды (при этом контроль содержания питат. веществ и уровня pH проводится по результатам химанализа образцов почв, взятых на каждом поле в конце срока аренды); не чинить препятствий для следующего арендатора; вовремя выплачивать ренту арендодателю; не изменять положение изгороди, построек без согласия арендодателя; не допускать распространения на полях вредных сорняков; выполнять природоохр. меры, не допускать развития эрозии почв, заболачивания, следить за состоянием тер-

рас и водоотводных канав; выплатить разумную компенсацию за ущерб, нанесенный земле и сооружениям, если будет доказано, что это произошло по вине арендатора.

При арендовании пастбишных угодий в договоре отмечаются особые обязательства каждой стороны. Арендатор обязан содержать на пастбище только тех животных, которые упомянуты (по числу, полу, породе и возрасту) в договоре, предоставить ветсертификаты на каждое животное.

Арендодатель не должен содержать племенных быков на прилежащих пастбищах, обязан предоставлять свободный проезд и проход для скота арендатора. Арендодатель сохраняет за собой право на свободный доступ на переданные в аренду пастбища и право на проведение развед. бурений, но при этом арендодатель обязан возместить арендатору убытки, вызванные отводом земли под бурение и последующим снижением продуктивности пастбищ.

Обе стороны определяют обязательства и инвестиции по организации водоснабжения, ветконтроля, профилактики болезней, строительству и ремонту электроснабжению, удобрению трав на пастбищах и т.п.

В тип. договоре на аренду пастбища предлагается выбрать один из двух способов расчета: погектарная оплата за весь срок аренды или за каждое животное и с учетом времени его пребывания на пастбище. В последнем случае животных разделяют на группы: быки; коровы массой более 360 кг., 270-360 и менее 270 кг. и др. Время пребывания животных на пастбище определяют в днях, неделях или месяцах. Указывается порядок и периодичность оплаты за аренду.

На случай преждевременного вывода животных с пастбища (эпидем. заболевание, переувлажнение почвы, засуха и другие не зависящие от арендатора причины) предусматривается возврат арендатору соответствующей доли оплаты.

Для разрешения возникших разногласий друг к другу, которые арендодатель и арендатор не могут устранить самостоятельно, тип. договор предусматривает спец. мирскую процедуру: арендодатель и арендатор приглашают по одному арбитра, а те приглашают третьего арбитра. **Решения арбитражной тройки по урегулированию матер. претензий** являются обязывающими как для лиц, подписавших договор, так и для их наследников, администраторов и назначенных судом представителей или исполнителей.

Предоставление в аренду хозяйственных помещений, которые не используются владельцем, является одним из эффективных способов снижения издержек на содержание и ремонт, а в некоторых случаях и получения небольшой прибыли. В редких случаях стоимость аренды помещения приближается к величине дохода по процентам на вклад, равный инвестированному в помещение капиталу. Чаще рентная плата равна сумме налогов, страх. взносов, оплат за энерго- и водоснабжение и текущих расходов на содержание арендуемого помещения.

Кроме общих вопросов аренды собственности, тип. договор предусматривает четкое определение обязательств сторон, связанных с текущим содержанием помещения, страхованием, обустройством подъездов к нему, производ. эксплуатацией помещения (кормление, доставка корма и подстилки, вывоз и хранение навоза, энерго- и водоснабжение и т.п.). Договором может быть обус-

ловлена интенсивность использования помещения (по времени, по сезонам, по плотности техники или животных). Текущие расходы (электро- и водоснабжение, страхование, телефон), оплачиваются арендодателем, а копии счетов предоставляются арендатору.

Отдельно оговаривается сумма расходов на текущий ремонт помещения. Копии чеков на приобретение ремонтматериалов арендатор предоставляет владельцу помещения.

В случае повреждения помещения по причине, не зависящей от арендатора (удар молнии, пожар, наводнение, ураган), восстановление производится за счет средств владельца.

Все договоры на аренду земли заключаются на срок не менее 3 лет и регистрируются в муницип. отделении землеуправления. Договор аренды помещений заключается на любой срок. Все договоры аренды подписываются в обязат. порядке арендодателем, арендатором и их супругами в присутствии свидетеля.

*Субсидии.* К 1998 г. все страны-экспортеры с/х продукции, несмотря на конкуренцию, добились значит. увеличения экспорта продовольствия на рос. и азиат. рынки. Эконом. кризис в азиат. странах и потеря платежеспособности в России в 1998 г. лишили экспортеров продовольствия основных для них внешних рынков сбыта. При избытке производства продовольствия и падении спроса на внешних рынках цены на основные экспор. товары – пшеницу и свинину – упали на 37 и 67% соответственно.

На внутр. рынках США и Канады перепроизводство зерна, говядины, свинины и птицы не сказалось на уровне розн. цен. Но при прежней ёмкости их внутр. рынков это не предохранило производителей от больших убытков. В Канаде фермеры выбрасывают зерно в поля, забивают приплод и откормленных животных, дабы не увеличивать убытки на их содержании и кормлении.

По мнению США и Канады, кризис сбыта возник еще из-за того, что страны ЕС продолжают выплачивать большие субсидии своим производителям, что даже при падении цен на рынках обеспечивает производителям ЕС получение прибыли. Все это, как считают США и Канада, предотвращает проявление естественной рыночной конкуренции. Имея преимущество в природных факторах, а также при их реальном эконом. и технол. превосходстве североам. производители уверены, что в открытой конкуренции на продрынке первенство останется за ними. Созданный эконом. потенциал в аграрном комплексе и объемы производства продукции позволяют им подавлять конкуренцию других производителей, сбрасывая на рынки большие объемы продовольствия также субсидированного производства. В процессе взаимных обвинений в демпинге продукции на рынках друг друга и в третьих странах США и Канада высветили размеры прямой и завуалированной поддержки, которую они оказывают своим производителям.

Правительства США и Канады предприняли экстр. меры: «сброс» части продукции в виде гум. помощи отдельным странам и предоставление льготных кредитов импортерам для закупки продукции. Для производителей США и Канады положит. эффект оказания гум. продпомощи России и некоторым афр. странам проявляется в том, что сам факт объявления о такой помощи положи-

тельно сказался на ценах на продбиржах.

Многочисленные программы эконом. поддержки производителей, действующие в США и Канаде, не имеют существенных различий. Деятельность фермеров обеспечена доступными кредитами, поддержками. Справедливая оплата труда и продукции основных производителей гарантирована через субсидир. цены и страх. программы.

До 1998 г. в США страховался уровень урожайности выращиваемых культур. Кризис сбыта продукции того года заставил Сенат принять поправку к закону, обеспечивающую производителям возмещение ущерба в случае значит. снижения цен на продукцию.

Благоприятные погодные условия и высокий уровень цен на мировом рынке на зерно, молочные и мясные продукты в 1996-97 гг. обеспечили высокую доходность с/х производства в США и в Канаде. Но и в этих условиях **США пошли на увеличение субсидирования с/х с 13 до 16% от стоимости вал. сельхозпродукта. Канада, используя благоприятную эконом. ситуацию, наоборот, пошла на сокращение прямой поддержки производителей.**

Высокая доходность производства в 1996-97 гг. и ожидавшееся в 1998 г. повторение эконом. успеха отвлекли фермеров от участия в страх. программах. И если бы не 36%, а все фермеры участвовали в страх. программах, то правительству Канады не потребовались бы экстренные меры по возмещению убытков, понесенных производителями, а сработали бы предусмотренные законом страх. программы.

Обеспокоенные глубиной кризиса сбыта продукции и размерами эконом. ущерба, производители как самая организованная часть электората потребовали от правительства срочно принять меры по компенсации убытков, с тем чтобы уменьшить отрицат. последствия кризиса при восстановлении с/х потенциала.

До выявления факт. размеров ущерба правительство Канады приняло предварит. экстр. меры по оказанию помощи фермерам. К ним относятся: отсрочка на год выплаты всех налогов за 1998 г.; предоставление беспроцентных кредитов на погашение кредитов, взятых в банках; разрешение после установленного срока, которым является 30 мая или 15 июня, в зависимости от провинции, подписывать договора о страховании культур и о гарантированных уровнях цен на произведенную продукцию. При этом разрешено страхвзносы фермеров вычитать из страхплатежей.

По предложению Канадской с/х федерации (обществ. организация, объединяющая ассоциации и союзы производителей), на 1998 г. правительством была принята программа эконом. поддержки производителей, которая будет запускаться в случае непредвиденных кризисов в будущем. Эта программа определяет условия, порядок расчета и источники компенсаций, независимо от участия производителей в существующих страхпрограммах, а именно: компенсация убытков при снижении вал. дохода ниже 70% от среднего за последние 3 года уровня; расчет вал. дохода как суммы следующих слагаемых: чистая прибыль, проценты по вкладам, амортизация, рента, зарплата; учет страхвыплат по другим страхпрограммам при расчете вал. дохода; запуск программы до введения в действие предусмотренных ранее программ поддержки производителей; отмена ограничений на размеры компенс. выплат; программа



может учитываться в договорах с комбанками; пересчет вал. дохода в случаях увеличения или уменьшения производ. расходов более чем на 15%; вводимая программа не накладывает обязательств по участию в программах страхования культур и уровня чистых доходов; взносы за участие в программе и адм. расходы по ней будут фиксированными; в программе могут участвовать все фермеры, независимо от сферы деятельности; при расчете вал. дохода фермера доходы, получаемые вне с/х деятельности, не учитываются; фонд программы складывается из взносов фед. (60%) и провинц. правительств (40%).

На 1998 г. фед. правительство определило свой взнос в фонд экстр. помощи в 900 млн. кан. долл. и ожидало, что провинции выделят еще 600 млн. кан.долл. (правительство США выделило в фонд экстр. помощи производителям 5,9 млрд. кан.долл.).

Если учесть, что по существующим страх. программам и фондам поддержки правительство Канады израсходует 1,5 млрд.долл. и такую же сумму по экстр. программе, то с учетом инфляции общая сумма эконом. поддержки производителей будет такой же, какой она была 3 года назад.

Правительства Канады и США полагают, что эконом. поддержка с/х обходится им дешевле, чем восстановление потенциала страны, утраченного по каким бы то ни было причинам. С/х производство не считается «черной дырой», поглощающей значит. суммы из госбюджетов. Субсидии в с/х считаются целесообразными инвестициями,купаемыми за счет оборота на внутр. рынке и главным образом за счет экспорта значит. объемов с/х продукции.

Субсидии производителям в 1997 г. (долл. США) на:

	1 га	1 т. пшеницы
ЕС	520	75,5
США	110	46,8
Канада	24	9,7
Австралия	17	8,4

Господдержка произв. пшеницы в 1998 г. (долл. США)

Субсидии в расчете на:	1 га	1 т.
ЕС	281	61,2
США	122	63,8
Канада	24	9,7
Австралия	16	8,5

Поддержка производителей через госфонды в 1997 г.

	в млрд.долл. США	В расч. на 1 хоз-во
ЕС	42,1	6,1 тыс.долл.США
США	26,5	10,6 тыс.долл.США
Канада	2,6	6,2 тыс.долл.США

**Страхование.** В Канаде созданы две системы страхования и возмещения убытков, призванных компенсировать мат. и эконом. потери и способствовать восстановлению производ. потенциала АПК. Первая — госсистема страхования результатов производ. деятельности и компенсации потерь в результате ЧС. Вторая — частная система страхования здоровья, жизни и личной собственности и недвижимости населения, в том числе и с/х производителей.

Сфера деятельности и функции двух систем разделены, хотя объектом их внимания может быть одно и то же лицо. Масштаб и частота событий, объемы ущербов, а следовательно и объемы подлежащих к выплате компенсаций в с/х делают его непривлекательной сферой для деятельности частных страховых компаний. Учитывая эту реальность, государство в лице фед. и провинц. прави-

тельств считает страхование и компенсацию масштабных убытков в производ. сфере АПК своей функцией.

Если конечной целью любой страхкомпании является получение коммерч. выгоды, то государство руководствуется общенац. интересом — сохранением и развитием потенциала своего производителя как основы прод. безопасности страны и эконом. выгоды в более широком плане.

МСХ претворяет страх. политику на основе выполнения нескольких страхпрограмм (СIP, RIP, GRIP, NTSP, NISA), ориентированных на производителей разных сфер производства и разного уровня доходности. Общим для перечисленных программ является то, что «рыночная стихия» отнесена в них к категории непредвид. факторов, снижающих эконом. потенциал производителей. Страхфонды по каждой программе создаются за счет партнерских взносов производителей, фед. и провинц. правительств.

Закон от 1985 г. «Защита уровня ферм. доходов», отменив действие закона по стабилизации с/х производства от 1959 г., сохраняет отмеченные выше принципы страх. политики в аграрном секторе. По данным за 1996/97 с/х год, в программах страхования доходов участвовало 99,7 тыс. ферм. хозяйств, или 44,6% от всего числа. С 1995 г. на страхпрограммы ежегодно выделяется по 1 млрд. кан.долл., в том числе из фед. бюджета 600 млн. и 400 млн.долл. из провинц. бюджетов. Однако из этих госфондов используется 25-30%.

Суммарный страхфонд в 1996/97 ф.г. составлял 533 млн. кан.долл., из которых половина приходилось на взносы фермеров. В порядке компенсации потерянной выгоды по страхпрограммам в 1997 г. выплачено 285 млн. кан.долл. (53,5% от суммы фонда). Остальные средства — 248 млн. (из которых 120 млн. приходится на взносы фермеров) ушли в доход государства. **Средний страх. взнос на одно хозяйство составил 5,3 тыс. кан.долл., или 10,7% от средней стоимости всей застрахованной фермерской продукции.**

Все госпрограммы страхования доходов обслуживаются на фед. и провинц. уровнях 125 служивыми. Общая сумма расходов на адм. обслуживающие страхпрограмм в 1996/97 ф.г. составила 73,8 млн. кан.долл., или 13,9% от страхфонда (740 долл. на хозяйство).

Одной из причин того, что более 55% фермеров не участвуют в страховании доходов и 70% не страхуют урожаи культур, является относит. стабильность внутр. рынка с/х продукции. Этому способствуют квотирование производства молока, яиц, мяса птицы, гарантированные цены, отсутствие кризиса сбыта, хорошая адаптация к условиям производства, малая вероятность возникновения ЧС.

С учетом критики программ, принято решение об упразднении программ RIP, GRIP и NTSP и сохранении СIP (страхование урожая) и NISA (стабилизация доходов). В последней программе средства, не использованные на поддержание дохода, будут накапливаться на личных счетах фермеров и переходить в доход после их выхода на пенсию.

Нововведением, призванным усилить привлекательность программ страхования доходности, является многоступенчатость уровней страхования. Теперь по программам СIP и NISA уровни страхования могут быть 50%, 75 и 80% от вал. стоимости производимой продукции.

Программа страхования урожая (СР) является комбинированной, так как предусматривает страхование от «рыночной» и природных стихий, приводящих к снижению доходности производства. К учитываемым в этой программе неблагоприятным природным факторам относят засуху, переувлажнение или затопление полей, заморозки. Потеря урожая от градобоя считается случайным фактором и программой СР не страхуется. Страхованием посевов культур от градобоя занимаются частные компании.

На случай возникновения ЧС (пожары на большой территории, наводнение, гололед, ураганные ветры, засуха, эпидемич. болезни скота и птицы, налеты перелетных птиц) правительство имеет спецфонд. О размерах этого фонда нигде не упоминается, но известно, что соглашением между фед. и провинц. правительствами определена формула определения ассигнований и распределения взносов в фонд ЧС из бюджетов фед. и провинц. правительств. В 1996 г. из этого фонда было израсходовано на компенсацию ущербов 46, в 1997 г. — 56 млн. кан. долл.

Если в результате ЧС на территории отдельного района или провинции общий ущерб составляет до 1 долл. в расчете на каждого жителя района или провинции, то вся компенсация ущерба проводится за счет бюджета района или провинции. Суммы ущерба, превышающие 1 долл. в расчете на жителя района, компенсируются из бюджета провинции. Суммы ущерба, превышающие 1 долл. на одного жителя провинции, компенсируются из фед. бюджета.

Фонд ЧС используется на восстановление только части производ. потенциала, а именно: восстановление полей, оросит. сетей, дорог, энергоснабжения, пересев культур (включая покупку семян), закупку скота, комбикормов и сена. Компенсация за гибель в результате ЧС урожая, зданий, машин, оборудования выплачивается за счет других спец. страхпрограмм и только тем, кто подписал договоры, а именно: с МСХ — по страхованию урожая, а с частными компаниями — по страхованию недвижимости и основных средств производства.

**Обязат. страхованию подлежат автомобили всех категорий.** Страхование жилых домов, производ. построек, тракторов, комбайнов, оборудования является добровольным. Но, в случае предоставления их в качестве залога под кредиты, требуется предоставлять страхполисы на случай пожара и смерти собственника.

Страхование жизни, личной собственности и недвижимости для возмещения ущерба в случае болезни или смерти собственника, пожара, наводнения, подтопления, ураганных ветров, а также страхование урожая от градобоя является сферой деятельности частных и коопер. страхкомпаний. В этой области действует более 200 частных страхкомпаний, 27 страхкооперативов, охватывающих население в городах и пригородной зоне, и 8 с/х страховых кооперативов. Членами-учредителями (акционерами) 8 коопер. страхкомпаний являются 5,6 млн. чел. Общий капитал этих страх. кооперативов составляет 9 млрд. кан. долл. Капитал самого малого кооператива «Акади Ви» составляет 35 млн., самого крупного «Дезжардин-Лаурентиан» — 2,7 млрд. кан. долл. В первом работает 18, а во втором — 1 тыс. чел. В кооперативе «Кооператив-Групп» с капиталом 3,1 млрд. кан. долл. работает

3,5 тыс. служащих. Всего в восьми страх. кооперативах работает 8 тыс. наемных служащих.

Каждый страх. кооператив обслуживает интересы своих членов как в части обязательного, так и добровольного страхования, выявляя преимущества коопер. форм собственности и деятельности в сфере страхования.

*Кооператив.* В АПК (помимо фин.-кред. сферы) действует 1500 кооп. предприятий. Членами-учредителями и держателями акций этих предприятий являются 4 млн. чел., а жизнь и трудовая деятельность 12 млн. чел. связаны с деятельностью кооп. предприятий.

Основными членами-учредителями кооператива в аграрном секторе являются непосредственные производители с/х продукции. Индивид., семейные фермер. хозяйства и производ. товарищества являются первичными структурными единицами в с/х. Кооп. предприятия первичных производителей являются следующим структурным звеном в вертик. интеграции производства, транспорта, переработки и оптовой реализации продукции.

Кооп. предприятия являются исключительно целесообразной структурой в АПК, которая позволяет интегрировать производ. усилия, эконом. интересы и возможности производителей. Акционерная основа кооперации позволяет фермерам, оставаясь непосредственными производителями первичной с/х продукции, участвовать своим капиталом в других сферах производства по вертикали, вплоть до опт. и розн. торговли готовой продукцией. Через кооп.-акционерную форму интеграции производители отстаивают свои эконом. интересы и получают доп. доходы.

За более чем вековую деятельность кооп. предприятия накопили опыт успешной деятельности в условиях конкуренции с частными акционер. компаниями в аграрном секторе. **Опыт канадских кооперативов изучается и учитывается во многих странах.**

В 1998 г. парламент страны принял новую редакцию закона о кооп. ассоциациях. Закон значительно расширил права кооперативов в части выпуска акций. **Каждый кооператив в своем уставе может предусмотреть выпуск нескольких классов акций** различного достоинства, срока и сферы обращения.

Предоставление кооперативам права выпускать и распространять любой класс акций среди населения приближает их к статусу акционерной компании. Предусматривается защита интересов держателей акций-нечленов кооператива.

При объеме капитала, консолидированного по акциям для нечленов кооператива, превышающем более 20% от величины уставного фонда кооператива или другого объема капитала, по решению собрания акционеров, из числа последних в состав правления кооператива может быть избран один или несколько директоров.

Предоставлены права кооперативам выпускать 2 категории акций (одну для членов-учредителей кооператива, другую для нечленов) и сохранено правило: каждый член кооператива имеет один голос («голосующую» акцию).

С учетом сферы деятельности, характера производ. интеграции и конечной торг. продукции каждый кооператив определяет число и номинальную стоимость акций, срок их действия и порядок обращения (погашения, передачи, трансформирования одного класса акций в другой, изъятия). Од-

ни кооперативы имеют 3-4 класса акции, другие — 8-9.

Кооперативы могут выпускать следующие классы акций:

1. Общие голосующие бессрочные акции. Эти акции достоинством от 10 до нескольких сотен долл. выдаются только членам-учредителям. Это могут быть отдельные физ. лица (единоличные фермеры) или юр. лица (семейные фермер. хозяйства, мелкие товарищества, производящие одноименную продукцию: зерно, овощи, фрукты, молоко, мясо, шерсть и т.п.). Общим для них требованием-обязательством являются сдача всей производимой продукции в кооператив для подработки, переработки и реализации и запрет на коммерч. деятельность.

Консолидированный по общим акциям капитал является первичным учредит. фондом кооператива и используется в основном на орг. расходы, а восполняется за счет доходов кооператива.

Выходящий из состава учредителей член кооператива может передать свою акцию одному из членов семьи при условии, что он является непосредственным производителем и заявит о своем желании быть членом-учредителем.

В случае выхода без передачи акции, сумма, равная стоимости акции, возвращается бывшему члену, переводится по его желанию в траст. или пенсионный фонд.

2. Инвестиц. акции. Как отмечалось, кооперативы выпускают 2 категории инвестиц. акций — для членов-учредителей и для членов-акционеров кооператива. В каждой категории может быть несколько классов акций, отличающихся по номиналу, способу оплаты, сроку действия и характеру обращения. Кооператив своим уставом предопределяет их назначение, идентификацию и серийность. Общим правилом выпуска акций является соответствие суммарной номин. стоимости инвестиц. акций первой категории (для членов-учредителей) стоимости перерабатываемой продукции за 2 года. Суммарная стоимость акций второй категории, предназначенных для акционеров кооп. предприятия определяется интересами инвестиц. акций по отдельным проектам.

Пояснить практику выпуска и обращения инвестиц. акций можно на примере кооператива «Агропур», занимающегося производством сыра. Членами кооператива являются индивид. и семейные фермер. хозяйства пров. Квебек (4700 чел.). 40% всего молока, ежедневно производимого в провинции, поступает на 4 завода этого кооператива. Ежедневное производство этих заводов составляет 115 т. сыра. Акционерами этого кооператива, не имеющими голосующих акций, являются наемные рабочие и служащие, члены семей фермеров и жители населенных пунктов, где находятся заводы (всего 2700 чел.).

В отличие от других кооперативов, в том числе от зернозагот. и перерабат. кооператива «Саскачеван Уит Пул», имеющего 33 тыс. чел., «Агропур» имеет наибольшее число разнообразных по классам акций и самую сложную систему их обращения.

Так, члены-учредители кооператива могут владеть следующими инвестиц. акциями: А, АА, ААА, В, ВВ, ВВВ, D, E, F (акции класса С упряднены). Акционеры кооператива, не имеющие голосующих акций, могут приобретать акции классов ААА, ВВВ, D и E.

Акции класса А. Акции этого класса достоинством в 10 долл. выпускаются годовыми сериями и объявляются бессрочными. Акции выдаются только членам-учредителям в качестве частичной оплаты за молоко из расчета 0,25 кан.долл. за 100 л. молока (10 долл. за 4000 л.), вычитаемых из стоимости сданного на переработку молока по цене, установленной кооперативом на год. Остальную часть стоимости молока фермер может получить деньгами или приобрести акции любого из упомянутых ниже классов.

Акции класса АА. Акции этого класса достоинством в 10 кан.долл. также выпускаются годовыми сериями и выдаются в счет оплаты за молоко, но с соблюдением огранич. соотношения 1:1 — одна акция АА на одну акцию А. При выходе производителя молока на пенсию в 60 лет акции класса А конвертируются в класс АА. При достижении 71 г. акции класса АА погашаются, а накопленный капитал по желанию владельца переводится на его счет в траст. или пенсионном фонде.

Акции класса ААА. Свободный капитал производителя, членов его семьи, наемных рабочих и служащих кооператива может быть инвестирован в производство путем приобретения инвестиц. акций класса ААА достоинством в 1 долл. Количество приобретаемых акций этого класса ничем не ограничено. Все эти акции подлежат обязательному погашению через 5 лет после их выдачи.

Инвестиц. акции группы В. Эти акции выпускаются тремя классами В, ВВ и ВВВ и годовыми сериями. Номинал первых двух акций составляет 10 долл., последней — 1 долл. Акции этой группы выдаются только производителям в качестве оплаты той разницы в стоимости молока, которая возникает в случае повышения цены на молоко. Правила приобретения акций группы В соответствуют правилам приобретения соответствующих классов акций А, АА и ААА. Однако срок погашения акций группы В наступает через 3 года после их выдачи.

Инвестиц. акции класса D. Производители, члены их семьи, наемные рабочие и служащие кооператива могут инвестировать свободный капитал, приобретаемая акция класса D. Эти акции рассматриваются как краткосрочный кредит кооперативу, так как подлежат обязат. погашению через 3 года.

Инвестиц. акции класса E. Эти акции достоинством в 1 долл. выпускаются для накопления капитала на конкретные инвестиц. проекты. Акции распространяются среди членов и нечленов кооператива. При выпуске очередной годовой серии акций этого класса правление директоров определяет их целевое назначение, например для частичной оплаты молока, в счет долгов кооператива, для создания фонда инвестиций по конкретным проектам. Срок погашения акций класса E также составляет 3 года. В случае накопления капитала для инвестирования по крупному проекту (более 20% от суммы уставного фонда) акционеры-не члены кооператива имеют право избрать директора в составе правления для надзора за целевым использованием фонда.

Инвестиц. акции класса F. Эти бессрочные акции относятся к разряду привилегированных. Выдаются они только членам-учредителям и в ограниченном количестве (150 шт. на одно лицо). Приобретение акций этого класса осуществляется только в виде получения частичной оплаты за мо-

локо (0,25 долл. за каждые 100 л.).

Как общие голосующие акции, так и все инвестиц. акции не выпускаются в форме сертификатов, а формально считаются таковыми. Учет «выпуска» и движение акций ведется в спец. книгах. В конце года бухгалтерия кооператива выдает каждому члену и акционеру кооператива справку-отчет о приобретенных, трансформированных и погашенных акциях и о дивидендах по ним за год.

### Сельхозтехника

С укреплением эконом. благополучия ферм. хозяйств государство стало переходить от прямого субсидирования к косвенным методам их поддержки, на что по-прежнему расходуются значит. суммы из госбюджета (около 6 млрд. кан. долл. ежегодно). Такими косвен. методами эконом. поддержки являются программы страхования уровня доходности производителей и финансирование НИР. Продуктивность коров увеличена с 4000 в 1950 г. до 8200 л. молока за лактацию в 1996 г. В районах с суммой активных температур 2200-2500° 20 лет назад не возделывали сою и кукурузу на зерно. Сейчас в этих районах получают 2 т. сои и 5 т. зерна кукурузы с га.

Инвестиции в с/х науку, и особенно в селекцию новых сортов и гибридов, дают высокую отдачу. **Считается, что каждый доллар, израсходованный на с/х исследования, дает 40 долл. через увеличение продуктивности производства.** Каждый доллар, потраченный на НИР по масличному рапсу, дает отдачу в 46 долл. Каждый доллар, инвестированный в исследования по кукурузе, дает 65 долл. в форме прибавки урожая зерна и повышения его качества.

Основные конкуренты Канады – США, Австралия, ЕС – расходовали на НИР в 1981-85 гг. 2-4% вал. стоимости с/х продукта. Учитывая, что большая часть непатентуемых результатов НИР США является достоянием и канадских производителей, Канада имеет возможность расходовать на НИР в с/х 2% вал. стоимости ее с/х продукции.

Канада ежегодно расходовала на проведение НИР в области с/х производства 550-600 млн.долл. При этом только половина этой суммы приходится на госбюджет, вторая половина расходов обеспечивается за счет ассоциаций и частных компаний, то есть за счет производительного аграр. сектора. Доля бюдж. ассигнований на НИР в с/х доведена к 2000 г. до 70 млн.кан.долл. Часть «сэкономленных» средств направлена на развитие сельской инфраструктуры.

При выделении бюдж. денег финансируют только те НИР, результаты которых:

1) подводят к созданию новатор. технологий, повышающих устойчивость с/х производства и конкурентность канадской продукции;

2) могут найти широкое применение, но не смогут быть защищены автор. правами, патентами, торг. марками (другими словами, те, которые частные НИИ не будут финансировать по той же причине);

3) гарантируют быструю окупаемость расходов на выполняемые исследования и окупаемость последующих инвестиций. Как в Канаде, так и в США в 5 из 8 выполненных НИР достигается окупаемость (возврат) 50% расходов в течение года.

Жесткие принципы финансирования НИР побудили МСХ объединить усилия научных групп, устанавить дублирование и четко определить тема-

тику исследований. Выделено 4 области исследований.

Природные ресурсы: оценка устойчивости канадской с/х системы, включая оценку состояния почв. покрова и составление карт баланса питат. веществ в почве и качества грунт. вод; разработка природоохранных систем обработки почв с учетом требований возделываемых улучшенных культур; разработка компьютеризов. системы оценки и картирования почв с учетом пригодности их для возделывания различных культур; оценка влияния канадского с/х на атмосферу («тепличный эффект»); разработка нац. программы по сохранению генофонда с/х животных; строительство в Саскачеване ультрасовремен. хранилища генофонда растений; разработка руководства по применению биометодов борьбы с вредителями растений и биоиндикаторов качества почв и воды.

Растениеводство: ежегодное предоставление производству 15-20 новых сортов зерновых, масличных и корм. культур с повышенной устойчивостью к болезням, вредителям и неблагоприятным условиям; выведение новых сортов твердой пшеницы, канадской яровой хлебопекарной и мягкой озимой пшеницы, устойчивых к фузариозу; выведение новых инбредных линий кукурузы; выведение подвоев яблони, устойчивых к промерзанию почвы; разработка биометодов борьбы с сорняками: осотом, овсягом и щетинником зеленым (*Setaria viridis*); разработка биометодов борьбы с вредителями плодово-ягодных культур; разработка технологий продуктивного использования побочных продуктов зернового производства (соломы), производства маслосемян (льняной и рапсовой муки).

Животноводство: выведение методами генной инженерии новых штаммов рубцовых бактерий, способствующих получению молока желаемого биохимического состава (с повышенным содержанием белка и пониженным содержанием жира); составление генетических карт животных, на основе которых можно будет по-новому вести племенную работу в животноводстве; разработка новых селекционных критериев в племенной работе с целью улучшения качества говядины и свинины с учетом спроса на внешних рынках; разработка и совершенствование технологий содержания животных, отвечающих их физиологическим потребностям.

Производство пищевых продуктов: разработка новых технологий производства продуктов, снижающих содержание вредных хим. соединений и патогенных микроорганизмов; совершенствование методов и материалов, используемых для упаковки продуктов, с целью увеличения сроков их хранения; разработка технологий производства специфических пищевых добавок (растворимой клетчатки, антиоксидантов, сапонинов, консервантов и кардиостимуляторов).

Деятельность 18 фед. и 20 провинциальных НИИ курируют и финансируют федеральное и **10 провинциальных министерств с/х.** Координацию научной деятельности всех научных центров, в том числе и научных групп в ун-тах и временных научных коллективах, осуществляет С/х научно-исследовательский совет. Он же изучает проблемы с/х производства, перерабатывающей промышленности и окружающей среды, которые могут быть решены путем научных исследований, организует форумы ученых, издает научную литературу.

Учредителями Совета являются фед. и провинциальные минсельхозы, ассоциации производителей и переработчиков, университеты провинций. Учредители избирают авторитетных ученых, специалистов, менеджеров и опытных фермеров в координационный совет, экспертные комиссии и рабочие группы, которые вырабатывают рекомендательные решения. Бюджет Совета формируется за счет взносов учредителей, дотаций министерств, частных компаний и реализаций изданий. Бюджет Совета расходуется на содержание секретариата, проведение научных форумов, оплату труда ученых, научных коллективов, приглашенных для подготовки научных обзоров, статей, проведение непродолжительных научных исследований, не вошедших в тематику научных центров.

Бюджеты фед. и провинциальных научных центров обеспечиваются за счет гос. финансирования (40-50% от бюджета центра) и поступлений по договорам на проведение целевых НИР, подписанным ассоциациями и группами производителей и частными компаниями (50-60% от бюджета центра).

Формирование фондов в частном секторе для финансирования НИР осуществляется тремя способами: 1) удержанием определенных сумм от стоимости реализованной продукции; 2) выделением сумм из доходов с последующим утверждением расходов собраниями акционеров или членом ассоциаций и 3) сбором добровольных дотаций после проведения широковещательной агитации о необходимости проведения конкретных исследований.

Право на удержание определенных сумм от стоимости реализованной продукции предоставлено законом фед. корпорациям и всем ассоциациям производителей. Размер удержания фед. корпорациями утверждается правительством, а ассоциации согласовывают его с министром с/х.

Так, Канадская молочная корпорация удерживает по 0,02 кан.цента с каждых 100 кг. молока, закупленных ею у производителей. Переработчики молока отчисляют такую же сумму с каждых 100 кг. переработанного молока. Высокодоходные кредитная и пшеничная корпорации выделяют согласованные средства на НИР из своего дохода.

Фед. торг. управление по производству и продаже яиц удерживают по 2 цента с каждой реализованной дюжины яиц. Подобно поступают и фед. агентства по производству и продаже бройлерных цыплят и индюшек.

Канадская ассоциация животноводов удерживает по 1 долл. с каждой головы, сдаваемой на убой. Провинциальные торг. управления свиноводов удерживают по 50 или 70 центов с каждой головы, сдаваемой на мясокомбинаты.

Так поступают и другие ассоциации производителей, определяя проблему, тему исследований и размер необходимых удержаний, чтобы обеспечить финансирование заказываемых исследований.

Иногда группы производителей приглашают ученых или подписывают договора с научными центрами для выполнения НИР по локальной тематике, например поиск оптимальных травосмесей, способов ротации пастбищ, оптимизации оборота стада и т.п. Они же обеспечивают и сбор необходимых средств.

Выведение новых сортов и гибридов является наиболее окупаемой работой. Ею занимаются и

госцентры (46%), и университеты (29%), и частные компании (25% от всего объема НИР по селекции и семеноводству). Отнесение сортов и гибридов к категории рыночных товаров, отлаженная система сертификации и репродукции семян, торговли ими обеспечили рыночное регулирование величин роялти (от 7 до 15%) и сбор отчислений от объема продаж. Это то, что гарантирует достойную оплату труда селекционеров, служит стимулом и источником средств для дальнейшей работы в области селекции и семеноводстве.

Гос. и фед. научные центры выполняют более половины объема исследований в фитосанитарной и природоохранной областях. Частные научные лаборатории выполняют четверть работ в области селекции растений, машино- и приборостроения и строительства.

Результаты большинства НИР, тем более тех, которые закреплены авторскими свидетельствами и патентами, рассматриваются как коммерческий товар и реализуются таким образом, чтобы обеспечивалась окупаемость расходуемых средств и эконом. независимость научных центров. Поэтому каждый центр ревниво охраняет свой приоритет в конкретной научной области, не делится методическими разработками, не допуская выравнивания позиций конкурентов.

Научные центры Канады не возражают против обмена научными делегациями с другими странами, но охотнее финансируют поездки своих сотрудников для участия в межд. научных форумах и для посещения научных центров за рубежом.

*Центр по проблемам полуаридного степного с/х.* Центр расположен в засушливой зоне степных прерий в юго-западной части пров. Саскачеван на бурых маломощных почвах. Длина вегетационного периода в пределах зоны составляет 109 дней (с 25 мая по 10 сентября). Сумма активных температур (выше 5°C) не превышает 1300°C. Средняя температура за вегетационный период составляет 24,1°C.

В составе Центра находятся экспериментальная станция «Сфивт-Керрент» (900 га земли, бюджет 7,1 млн. кан.долл.) и экспериментальная ферма «Индиан Херд» (490 га). В штате научных сотрудников Центра имеется 31 научный сотрудник и 130 вспомогательных рабочих.

Основными задачами Центра являются выведение новых сортов пшеницы, ржи и кормовых трав, разработка систем создания и использования пастбищ, в том числе и для отгонного скотоводства, разработка почво- и природоохранных систем земледелия, испытание альтернативных культур.

Основными достижениями Центра являются следующие сорта и разработки: АС-Барри – высокоурожайный сорт твердой красной яровой пшеницы с хорошим хлебопекарным качеством. Сорт устойчив против обычной и пыльной головни. АС-Карма – сорт белой яровой пшеницы. Устойчив против обычной и пыльной головни, листовой и стеблевой ржавчины. Скороспелый с прочной соломинкой. АС-Форемоуст – сорт твердой красной яровой пшеницы, устойчив против многих рас пыльной головни, неполегаем. АС-Райфл – первый полукарликовый сорт озимой ржи, устойчив против полегания и осыпания зерна, пригоден для выращивания на всех почвах канадских степей. Интродукция алтайской дикой ржи как многолетней травы, пригодной для выращивания на засоленных почвах. Трехслойный восковой кути-

кулярный покров этой травы — основное морфологическое качество, передача которого преследуется в селекционной работе. Разработка метода интрогрессии генов, контролирующих соматический эмбриогенез у люцерны. Разработка почвоохранной системы земледелия на основе минимального рыхления почвы. Издание учебника по выращиванию культур при минимальной или «нулевой» обработке почвы.

## Зерно

**Новый принцип деятельности Канадского шеннического управления (КПУ).** Фед. монополия на экспорт зерна пшеницы и ячменя установлена с 1935 г. и сохраняется до настоящего времени. Большая часть пшеницы (60%) и треть ячменя, выращиваемых в степных районах (пров. Альберта, Манитоба и Саскачеван), закупается КПУ у фермеров по гарантированным ценам, объявляемым ежегодно за 1-2 месяца до уборки урожая. В последние годы при определении цен за основу принимались не структура и величина общих затрат, а уровни цен на мировом рынке за последние 3 года и ожидаемый спрос на зерно.

Для закупки зерна у фермеров КПУ ежегодно получает в казначействе кредит под согласованный с правительством процент. Расход по кредиту покрывается за счет дохода от экспорта. За зерно, сданное на элеваторы КПУ или оставленное по договору на хранение у фермера, КПУ выплачивает в течение 48 часов базовую цену. После экспорта зерна КПУ осуществляет выплату фермерам разницы между экспортной и базовой ценой за минусом транспортных и адм. расходов. Доплаты за зерно фермеры получают с дек. по апр. каждого года.

Закон по КПУ 1936 г. предоставлял управлению исключительные права на экспорт зерна по коммерческим сделкам с иностр. гос. и частными импортерами зерна. Вся деятельность управления финансировалась и контролировалась фед. правительством. Производители зерна не были совладельцами корпорации, не участвовали в выработке торг. политики и не имели доступа к информации о ее коммерческой деятельности.

Недовольство деятельностью КПУ и его статусом выражалось крупными производителями зерна, земли которых расположены вдоль северной границы США. Они видели реальную возможность продавать свое зерно с большей выгодой для себя, минуя услуги КПУ. Однако закон лишал их такой возможности. Самовольный, без лицензии КПУ, экспорт зерна в США наказывался конфискацией транспортных средств и зерна и штрафами от 50 до 200 тыс.долл. Лицензионный порядок экспорта зерна предусматривал обязательную продажу зерна КПУ по базовой цене (без фактической доставки зерна на элеваторы КПУ). Затем производитель зерна должен был выкупить свое же зерно по цене, установленной КПУ, а затем экспортировать его по полученной лицензии.

В 1996 г. палата общин и сенат страны создали специальные комиссии, которые в течение 2 лет изучали мнение производителей зерна в провинциях. На основе рекомендаций этих комиссий **в 1998 г. парламентом Канады была принята новая редакция закона о КПУ.** Технологическая особенность деятельности КПУ осталась прежней. Новизна закона проявляется в демократическом характере избрания совета директоров и определе-

ния ими политики экспорта зерна.

Ранее все 9-11 директоров назначались правительством. Отчет о деятельности КПУ представлялся парламенту министром в правительстве, который являлся депутатом от одной из трех зап. провинций. По новому закону, совет директоров увеличен до 15 человек, из которых 5, в том числе и президент назначаются правительством, а 10 директоров избираются производителями зерна.

В первой кампании по выбору директоров, прошедшей в окт.-нояб. 1998 г., приняло участие 45% от 156 тыс. держателей таких договоров с ПУ, в 10 избирательных округах (по 2 округа в Альберте и Манитобе и 6 округов в Саскачеване). На каждый директорский мандат претендовало от 4 до 12 чел., проводивших кампанию за свой счет и с опубликованием своей позиции по правилам экспорта зерна. Среди претендентов было примерно одинаковое число сторонников за сохранение прежней монополии КПУ на экспорт зерна и число лиц, отстаивающих идею свобод. экспорта зерна.

Объявленные 7 дек. 1998 г. результаты выборов показали, что производители зерна предпочли экспорт через КПУ. Проведение открытого аудита и демократическое избрание большинства директоров самими производителями зерна и из их числа делают деятельность фед. корпорации прозрачной и гарантируют учет интересов производителей.

Фед. монополия на экспорт зерна в Канаде создает для производителей зерна и государства неоспоримые преимущества, а именно: через гарантированные цены на зерно обеспечивает стабильность и доходность его производства, укрепляет эконом. благополучие производителей; устраняет непродуктивную конкуренцию зернопроизводителей на рынке зерна; позволяет через дифференцированные цены и контракты на поставку контролировать объем производства зерна с учетом сорта и качества; позволяет координировать хранение, перевалку, транспортировку и ритмичную поставку зерна на экспорт; позволяет осуществлять единую экспортную политику, посредством межгоссоглашений содействовать экспорту зерна, путем экспортных субсидий преодолевать конкуренцию других стран-экспортеров зерна.

*Расчет стоимости производства зерна основных культур.* Провинциальные с/х министерства ежегодно обобщают и публикуют расчетные сведения по экономике производства зерна и семян масличных культур, выращиваемых в провинциях. Эти сведения учитывают фактические изменения стоимости используемых оборотных средств и услуг за последние 3 года и являются ориентиром в хозяйственности производителей на очередной год.

Методики расчета себестоимости продукции разработаны учеными местных университетов, согласованы с провинциальными ассоциациями производителей и утверждены минсельхозами провинций. Особенности расчета показателей предопределены основной задачей аграрной политики Канады — максимальной компенсацией прямых и косвенных затрат по производству продукции и обеспечением доходности хозяйственной деятельности производителей.

Применяемые в провинциях методики расчета себестоимости производства продукции отличаются перечнем учитываемых показателей, что от-

ражает различия местных законодательств. Так, в Онтарио, Ньюфаундленде и Новой Шотландии с/х земли не облагаются налогом. В Саскачеване за базу для налога на землю берется 60% ее рыночной стоимости, фиксируемой за последние 8-12 лет. В других провинциях базой для взимания налога на землю является ее рыночная стоимость, зафиксированная за последние 3 года, в Альберте — за последние 7 лет. Этим объясняются различия в абсолютных величинах налогов на землю и недвижимости.

Страхование урожая с/х культур, а также страхование инвестиций в производство зерна относят к прямым производственным затратам и полностью переносят на себестоимость продукции. Величины страховых взносов зависят от вида культуры, применяемых технологий, опытности производителя и уровня страхования, который может составлять 70, 80, 85 и 90%.

Выплаты по кредитам на производственные расходы также относят на себестоимость продукции, но по-разному: в Саскачеване разрешено относить к прямым производственным затратам только 50%, в Манитобе — 60%, а в Онтарио — 100% от суммы страхового взноса. Остальная часть страховых взносов покрывается за счет дохода производителя.

Оплату всех работ, выполняемых по подряду, а также оплату наемного труда относят к производственным затратам. К другим, вспомогательным и сопутствующим расходам относят оплату электричества, телефона, страховок автомобиля, канцтоваров и др.

К фиксированным косвенным расходам относят оплату стройматериалов и ремонт производственных и вспомогательных помещений, амортизацию помещений, оборудования и всех с/х машин.

Возведение производителями производственных помещений, приобретение с/х техники длительного пользования считаются инвестициями в производство, осуществленными за счет собственных средств, другими словами за счет кредитования самого себя. С учетом такой оценки инвестиций в производство производителям предоставлено право относить «выплаты по кредитам» на стоимость производства.

В Саскачеване амортизационные отчисления составляют 40 кан.долл. на 1 га. Эта цифра дает представление об уровне техноаруженности фермеров в этой провинции. При стоимости всей техники, приходящейся на один гектар, в 400 кан.долл., при 10-летнем сроке амортизации и 7% банковском кредитовании производитель может отнести 28 долл. на косвенные расходы по строке «Инвестиции по технике».

По строке «Амортизация техники» каждый производитель в Манитобе может отнести на косвенные расходы по производству зерна в среднем по 45 кан. долл. на гектар. Можно предположить, что с учетом 10-летнего срока амортизации производитель имеет всей техники в расчете на 1 гектар на 450 долл., а на средней ферме в 420 га — на 189 тыс.долл. (в Саскачеване 168 тыс.долл.).

Если производитель инвестировал в технику 450 долл., то при «кредитовании» самого себя на условиях выплаты 5% годовых (процент центрального провинциального банка) он может записать в строке косвенных расходов «Инвестиции по технике» 22,5 долл.

Оплата труда производителя и членов семейной фермы проходит по строке «Труд и управление». На эту статью косвенных расходов может быть отнесено 15-18% от суммы всех прямых и косвенных расходов по производству продукции.

Перечисленное число статей косвенных расходов и их объем могут изменяться производителем с учетом результатов года, но в пределах установленной шкалы. В благоприятные годы декларируются большие, в неблагоприятные годы — меньшие производственные расходы, что позволяет, с одной стороны, оставаться в группе рентабельных хозяйств и пользоваться кредитами банков, с другой — платить меньшие налоги по доходам.

Применяемая методика расчета себестоимости производства с/х продукции позволяет оправдывать высокие заготовительные цены, выплачиваемые производителям, и отстаивать в межд. торг. организациях политику поддержки производителей.

Подвижные шкалы емких косвенных расходов по производству дают возможность производителю конъюнктурно повышать себестоимость производства продукции. При этом преследуются 2 цели — уменьшить налог по доходам и, в случае гибели урожая или резкого падения цен на рынке, получить солидные страховые компенсации как по программам страхования культур и программам страхования доходности, так и по экстренным госпрограммам возмещения убытков, как это предусмотрено законом Farm Income Protection Act («Закон по защите доходности с/х производства»).

*Опыт использования зерновых квитанций.* Широко используются складские квитанции, часто называемые «зерновыми» квитанциями, определяющими обязанности и ответственность 3 подписантов квитанции: владельца склада, Фед. зерновой комиссии и владельца зерна. Формы и содержание квитанций, порядок их производства и обращения predetermined законом о зерне (Canadian Grain Act, 1912, 1936, 1959, 1970-71-72; последнее дополнение к нему принято в 1988 г.). Контроль за исполнением закона о зерне возложен на Канадскую зерновую комиссию (КЗК), рос. аналогом которой могла бы быть Гос. хлебная инспекция.

КЗК имеет широкие полномочия по контролю качества, взвешивания зерна в период его хранения и движения к конечному потребителю. Она проводит сертификацию складских помещений, следит за качеством хранения зерна и осуществляет учет и контроль обращения складских квитанций. Комиссия является объективным арбитром в отношениях между владельцем зерна и владельцем сертифицированного склада. Ее агент присутствует при каждой перевалке зерна, подтверждает качество зерна (сорт, класс, влажность, засоренность) и его массу, то есть основные параметры при определении стоимости зерна с учетом рыночного спроса на момент совершения торг. сделки.

Первоначально зерновую квитанцию выписывает владелец склада. Регистрацию квитанции и запись в ней достоверных данных по качеству и массе зерна производит Зерновая комиссия. Затем зарегистрированная в КЗК квитанция передается владельцу зерна. Права и обязанности всех трех участников и условия производства квитанции predetermined законом о зерне.

Владельцы внутр. складов, ж/д, речных и мор-

ских терминалов могут принимать зерно на хранение, сушку и подработку от других лиц только после получения от КЗК соответствующего сертификата. Оценка состояния помещений, весов, складского оборудования, разгрузочно-погрузочных средств, подъездных путей проводится экспертами КЗК. Оборудование складов должно обеспечивать возможность сушки, очистки зерна и вентиляции в период хранения, а помещения — надежную сохранность зерна в течение всего срока хранения. Фин. состояние владельца склада также удостоверяется КЗК, и оно (состояние) должно гарантировать полный расчет за зерно, закупаемое у производителей (если это предусмотрено статусом владельца как зернового дилера), и компенсацию в случае гибели зерна по вине владельца склада. Страховка склада с зерном на все случаи обязательна.

Владелец склада обязан за 2 недели до начала уборки урожая (в Канаде до 31 июля) объявить в прессе и зарегистрировать в КЗК свои тарифы по сушке, очистке и хранению зерна. Тарифы по хранению зерна дифференцированы в зависимости от срока хранения и сезона. Потолок тарифов устанавливается КЗК, что оставляет место для конкуренции частных элеваторов.

Производители зерна, не имеющие своих складских помещений или намеренные продать зерно сразу же после уборки, а также вторичные владельцы зерна заключают с владельцем склада письменный договор на хранение зерна на определенный срок, а по необходимости на осуществление сушки и очистки зерна до согласованных кондиций.

В тех случаях, когда сушкой, очисткой и калибровкой зерна (семян) занимаются специализированные компании, а не элеваторы, используются соответствующие формы складских квитанций.

В момент выгрузки зерна на склад агент КЗК присутствует при взвешивании и отбирает образцы зерна от каждой доставленной партии. Анализ качества зерна выполняется в лабораториях КЗК, а результаты сообщаются через сутки.

После сдачи зерна владелец получает со склада временную квитанцию о приеме указанного в ней количества зерна. Эта квитанция не может быть использована в торг. сделках.

Владелец склада направляет в КЗК складскую квитанцию на общее количество принятого на хранение зерна. На основе анализа образцов зерна от каждой партии КЗК вносит в складскую квитанцию средневзвешенные показатели качества зерна, его массы и выдает квитанцию владельцу зерна.

Владелец склада направляет в КЗК одну из двух форм зерновой квитанции. В случае, если владелец зерна уже договорился о его продаже владелец склада направляет в КЗК складскую квитанцию на проданное зерно. Если владельцем зерна остается прежнее лицо, то оно направляет простую складскую квитанцию. Эти квитанции и по форме, и по содержанию далеки от ценных бумаг, имеющих хождение на фондовых рынках.

На основе анализа образцов зерна от каждой партии КЗК вносит в складские квитанции средневзвешенные показатели качества зерна и выдает их первому или новому владельцу зерна после предъявления последним доказательства об оплате первому владельцу.

В случае поставки на склад влажного и неочи-

щенного зерна владелец склада осуществляет сушку и очистку зерна до установленных кондиций и представляет образцы зерна в КЗК. Все товарные отходы являются собственностью владельца зерна и реализуются по его усмотрению.

После анализа качества зерна КЗК дает владельцу склада предписание на доочистку зерна, если качество зерна не доведено до согласованных кондиций, или выдает владельцу зерна новую складскую квитанцию на товарное зерно.

Складские квитанции на некондиционное и кондиционное зерно могут быть представлены в качестве залога за кредиты, проданы в результате обычной торг. сделки или предъявлены для продажи на бирже через дилеров. Смена владельца складской квитанции без вывоза зерна со склада не лишает квитанцию юридических свойств. В случае отгрузки зерна со склада квитанция аннулируется комиссией.

После перевозки зерна на другой склад, например с внутр. склада на приморский терминал, агенты КЗК вновь присутствуют при взвешивании, контролируют отбор проб, выполняют анализы качества зерна, вносят показатели качества в складскую квитанцию, полученную с приморского терминала, регистрируют и выдают ее владельцу зерна.

Таким образом, КЗК защищает права лиц, так или иначе связанных с движением зерна, от производителя до конечного потребителя. Комиссия гарантирует и продавцу, и покупателю точное определение сортности, качества и массы зерна, регулирует тарифы компаний, владеющих складскими помещениями, гарантирует покупателю отгрузку зерна, по качеству и массе соответствующего его запросу. Именно такое регулирование и контроль движения зерна и соответственно зерновых квитанций способствовало укреплению **завидной репутации Канады** как поставщика только качественного зерна, и исключает любые противозаконные манипуляции.

*Политика в сфере производства и торговли алкоголем.* Правительство успешно контролирует и поощряет местных производителей алкогольной продукции. Спирт и пиво являются продуктами, производство и торговля которыми дает государству большой доход, в том числе по сравнению с экспортом зерна. Если тонна ячменя, реализованная на внешнем рынке, дает в бюджет 30-40 кан.долл., то та же тонна ячменя, переработанная на пиво, дает государству только в форме налога на прибыль и НДС 9,1 тыс. кан. долл. Тонна мягкой пшеницы или кукурузы может быть реализована на мировом рынке соответственно за 120-140 и 100-120 кан. долл. Из каждой тонны мягкой пшеницы и кукурузы в Канаде получают соответственно 410 и 430 литров этилового спирта. Чистый доход государства (налог на прибыль, акциз и НДС) от производства и реализации спиртных напитков, произведенных из этого количества спирта, составляет соответственно 14 и 14,7 тыс. кан.долл.

Канада осуществляет монопольный контроль деятельности алкогольной промышленности и торговли алкогольными напитками. **Все предприятия алкогольной промышленности являются АО, контрольными пакетами акций которых владеют провинциальные правительства**, на территории которых находятся конкретные предприятия. Реализация всех спиртных напитков осуществляется



строго через сеть лицензированных магазинов. Пиво продается отдельно в специализированных магазинах. Количество таких магазинов определяется муниципалитетами городов, микрорайонов метрополий и поселков. НДС спиртных напитков установлен в том же пределе, что и на все промтовары – 15% от стоимости товара, из них 8% направляется в провинц. бюджет, а 7% – в фед. (со стоимости продовольствия НДС не взимается).

Создание новых, расширение и модернизация действующих алкогольных предприятий осуществляется за счет выпуска акций, собственных средств предприятий, ассигнований из провинц. бюджетов и кредитов комбанков, выдаваемых под гарантии провинц. правительств.

Экспорт алкогольной продукции поддерживается через Канадскую (фед.) корпорацию по развитию экспорта, в задачу которой входит поддержка маркетинговых усилий экспортеров, проверка надежности покупателей и страхование коммерческих рисков. Государство осуществляет контроль импорта алкоголя путем квотирования ввоза и взимания тамож. тарифов, снижающих конкурентное давление импортной продукции на канадских производителей.

## Животноводство

**Содержание высокопродуктивных коров молочных пород.** Канадская практика в молочном и мясном животноводстве примечательна организацией племенной работы, методами эконом. поддержки фермеров и рациональными технологиями кормления и содержания скота. Плодами этой практики являются признание Канады как экспортера племенного скота и высокая продуктивность скота на фермах по всей стране. Поголовье молочного стада насчитывает 1230 тыс. коров.

В каждой из основных молочных пород (голштино-фризской – 90%, айрширской – 4, джерсейской – 2,5 и гернзейской – 1,5%) выделены высокопродуктивные линии, на которых основывается вся племенная работа. Созданный генетический потенциал молочного скота используется не только в Канаде, но и в других странах. **Частным примером признания генетического потенциала канадских коров и быков являются массовые закупки ам. фермерами племенного скота и ремонтного поголовья в Канаде.**

При среднем удое молока за лактацию, превышающем 8200 кг., в Канаде имеются фермы, на которых надаивают по 11-12 тыс.кг. молока от каждой из 150-200 коров.

Как при маркетинге молочного скота, так и при обосновании высокой продуктивности молочного стада подчеркивается, что генетический потенциал коров полностью раскрывается только при их соответствующем кормлении и содержании. При этом утверждают, что **продуктивность стада только на треть зависит от родословных коров и на две трети от их кормления и содержания.**

Последние научные сведения о физиологии питания, переваривания кормов, рационах и способах кормления высокопродуктивных коров черпаются в основном из научных трудов ам. университетов и межд. конференций по молочному животноводству. В самой Канаде ведутся исследования только по рационам и способам кормления, по заказам породных ассоциаций и Канадской молочной комиссии. Обобщения и выводы публикуются в периодической печати, распространя-

ются листовками на всех форумах фермеров. В каждой провинции созданы ассоциации специалистов по кормлению животных (как и ассоциации агрономов, ветеринаров, бухгалтеров, специалистов по составлению налоговых деклараций). Эти специалисты по договору с фермерами делают оценку кормления коров на ферме, выявляют отклонения, дают рекомендации по рационам, способам приготовления кормов.

В канадских технологиях содержания и кормления высокопродуктивных молочных коров рациональными считаются следующие элементы:

1. Обезроживание телят в месячном возрасте. Взрослые животные становятся спокойными. Бесстрессовая атмосфера в помещениях, и особенно у доильных установок, повышает молочную продуктивность коров.

2. Боксовую систему содержания коров в стойловый период со свободным доступом к кормушкам применяют на фермах с количеством коров, превышающим 50-70 голов. Привязная система применяется на фермах с поголовьем до 50-70 голов.

В летне-осенний период стада с поголовьем до 150 голов между доениями содержат на пастбищах, что существенно снижает себестоимость производства молока. На фермах с поголовьем свыше 150 дойных коров предпочтение отдается круглогодичному стойловому содержанию и кормлению их полнорационными сбалансированными кормами (ПРСК).

3. Нормированное кормление с учетом возраста и состояния коров и их продуктивности осталось в прошлом. Неограниченное по массе кормление коров ПРСК в стойловый период при любом способе содержания – основное условие для выявления и реализации потенциала продуктивности коров.

Ради снижения стоимости одного места в помещении и упрощения технологии раздачи корма на большинстве ферм не соблюдают рекомендацию по устройству кормушек на 15-20 см. выше уровня пола.

4. Ассортимент кормов такой же, как и в районах РФ со сходными природными условиями.

Подготовка кормов сводится в основном к трем операциям: измельчение грубых кормов; увлажнение, тепловая обработка и сплющивание зерна кукурузы, пшеницы, ячменя, овса; приготовление полнорационного корма путем смешивания различных компонентов – измельченных грубых кормов, обработанного зерна, белковых, минеральных, ферментативных и витаминных добавок.

Оптимальной степенью измельчения зеленой массы трав, сенажа, сена, силосуемой массы растений кукурузы считают измельчение до получения массы, содержащей 10% частиц величиной до 18 мм., 70% – 19-25 мм. и 20% – 25-40 мм.

Практически повсеместное в РФ измельчение сухого зерна и использование дерти для сдобривания грубых кормов или непосредственных подкормок коров является не только непроизводительной тратой энергии и малоэффективным использованием зерна, но и причиной болезни животных ацидозом, хромотой (как следствие пер-вой), засорением легких.

В качестве зернового компонента полнорационных кормов в Канаде применяют обработанное зерно кукурузы, кормовой пшеницы и ячменя.

Применяют несколько способов обработки кормового зерна:

– Зерно замачивают в воде до полного набухания, а затем обрабатывают паром при 100°C в течение 45 минут. Распаренное зерно пропускают через вальцы для расплющивания. На крупных комплексах такое зерно подается в кормосмесители для приготовления полнорационного корма. На комбикормовых заводах обработанное зерно сушат, к нему добавляют белковые и минеральные добавки и получают комбикорм. Последний реализуют фермерам для сдабривания грубых кормов.

– На специализированных комбикормовых заводах зерно (в объеме сменной переработки) увлажняют и подают в шнековые экспандеры, где оно обрабатывается паром при 100°C и подается в экструдер. В последнем зерно проходит через пеллетирующие диски, разрушается и нагревается до 120–140°C, что вызывает желатинизацию крахмала. Полученные пеллеты используют для приготовления комбикормов.

– На комбикормовых заводах зерно увлажняют до 22% влажности и тонким слоем пропускают через камеры СВЧ, где зерно прогревается инфракрасными лучами до 100°C и выдерживается 45–50 секунд. Желатинизированное зерно пропускают через вальцы и используют для приготовления полнорационного корма, если скармливают на той же ферме, или сушат, расфасовывают в бумажные мешки по 25 кг. и продают другим хозяйствам.

В хозяйствах, выращивающих кукурузу для молочного и мясного скота, зерно убирают при влажности 18–22% и без сушки засыпают в башенные силоса. При ограниченном газообмене в силосах влажное зерно самоконсервируется. Для улучшения сохранности в некоторых хозяйствах зерно обрабатывают муравьиной или пропионозой кислотой. Во время выгрузки зерна из башен его пропускают через вальцы. Раздавленное зерно подается в кормосмесители и смешивается с измельченными грубыми кормами (сено, сенаж, силос).

Основная цель теплообработки зерна – повышение переваримости крахмала. По данным ам. исследователей, переваримость крахмала термически обработанного зерна на 25–35% выше по сравнению с сухим раздавленным зерном. Крахмал размолотого сухого зерна переваривается значительно лучше, чем дробленного или раздавленного зерна, но скармливание молотого зерна вызывает ацидоз (резкое повышение кислотности) в рубце и последующих отделах пищеварительного тракта. Хронический ацидоз нарушает обмен веществ в организме, из костей выщелачивается кальций, и, как следствие, животные хромают и снижают продуктивность.

Плющение влажного и желатинизированного зерна является наиболее эффективным способом предотвращения быстрого сбраживания растворимых углеводов и гидролизованного крахмала и резкого повышения кислотности в рубце и других отделах желудка. Этот способ улучшает поедаемость корма, повышает переваримость крахмала и клетчатки и поддерживает высокую продуктивность молочного и мясного скота.

5. При кормлении вволю балансирование кормов по питательным веществам ведут так, чтобы в них содержалось 2–5% растворимых углеводов,

25–28% нейтрально растворимой и 15–26% кислотно-растворимой клетчатки в составе грубых кормов, 18–20% сырого протеина, до 3% сырого жира, минеральных смесей 0,07–0,1% от массы корма. Общая переваримость корма должна быть в пределах 65–68%.

Интерпретация показателей качества кормов и балансировка кормов в приведенных параметрах под силу только специалистам по кормлению. Поэтому фермеры один раз в год приглашают специалистов по кормлению для составления рационов с учетом качества наличных кормов.

Белково-витаминно-минеральные добавки являются обязательной частью кормовых рационов для телят, нетелей и коров. Все они производятся только на комбикормовых заводах.

В рационах для дойного стада нет балластных кормов, как солома, и нет трудоемких по заготовке и приготовлению кормов, как картофель и корнеплоды. Усилия фермеров нацелены на достижение двух основных целей: а) иметь корм с содержанием 20% протеина и как минимум 42% усвояемых углеводов, в том числе и легкопереваримой клетчатки, и б) иметь низкую себестоимость производства выращиваемых ими кормов. Достижение этих целей предопределяет и продуктивность коров, и доходность производства молока.

*Воспроизводство мясного скота.* Откармливая ежегодно 4–4,5 млн. голов мясного скота, фермеры получают 5,5–6 млрд. долл., что составляет 25% от всего дохода в с/х. В перерабатывающей промышленности и розничной торговле стоимость мясной продукции возрастает на 14–16 млрд. долл.; 85% всей говядины производится на основе выращивания и откорма животных основных мясных пород герефорд, ангус, шароле, симентал. Остальное количество говядины (чуть более 15%) производится в молочном животноводстве. **18–20% производимой говядины идет на экспорт.**

В технологии выращивания и откорма мясного скота четко выделяются 3 производственных фазы: 1) выращивание телят до 6–7-месячного возраста при содержании их с коровами (апр.–сент., в пров. Онтарио период отелов начинается в марте), масса телят при отъеме составляет 225–315 кг.; 2) доращивание телят до годовичного возраста и достижения массы 360–410 кг.; 3) интенсивный откорм в течение 4–6 мес. на специализированных откормочных площадках или комплексах до достижения животными массы 500–565 кг.

Основной особенностью канадского мясного животноводства является характер и степень заинтересованной эконом. поддержки отрасли фед. и провинц. правительствами. До 1996 г. эта поддержка осуществлялась в форме субсидий на транспорт кормов, прямых доплат к стоимости произведенной продукции при снижении цен ниже среднего их уровня за последние 3 года. **Уровень гарантированных доходов животноводов достигается за счет доплат из страховфондов,** в которых на долю производителя приходится половина или треть взносов, остальная часть – на долю государства в лице фед. и провинц. правительств.

Минсельхозы провинций ведут тщательный мониторинг эконом. показателей и структуры затрат по каждому периоду выращивания телят, откорму и рынку мясного скота. Публикация обобщенных данных позволяет, во-первых, ориентировать фермеров в вопросах экономики и технологии по каждой фазе мясного скотоводства и, во-

вторых, определять соответствующие меры эконом. поддержки этой отрасли.

Эконом. показатели по низко- и высококорентабельным хозяйствам, занимающимся выращиванием и откормом мясного скота в пров. Онтарио, позволяют сделать следующие выводы:

1. Как выращивание телят, так и 2 фазы откорма (и тем более интенсивного) требуют значительных капвложений и оборотных средств. Так, в пров. Онтарио стоимость основных средств производства на ферме мясного скота в расчете на одну корову в хозяйстве с высокой рентабельностью составляет 5620 долл. и 7960 долл. — с низкой. В ранчевом хозяйстве пров. Альберта этот показатель составляет 3166 долл. на корову.

2. Окупаемость основных капвложений в хозяйствах по выращиванию телят достигается за 6-12 лет, а в хозяйствах, специализирующихся на интенсивном откорме животных, — за 5 с лишним лет.

3. Выращивание телят до 6-месячного возраста в стаде на 40 коров нерентабельно. В стаде на 68 коров при той же структуре затрат рентабельность выращивания телят возрастает до 31% и более.

4. Менее интенсивное по характеру производство, каким является выращивание телят, обеспечивает более высокую рентабельность, чем интенсивный заключительный откорм скота, но и в этом случае высокая рентабельность затрат на откормочных комплексах возрастает при постановке на откорм до 200 и более голов.

5. Большая потребность в объемных начальных инвестициях и низкая рентабельность выращивания и откорма мясного скота при малом объеме производства являются объективным тормозом в расширении производства говядины.

В 1959-91 гг. действовал фед. закон по стабилизации с/х производства. С 1991 г. в новой редакции — Farm Income Protection Act (закон по защите фермерских доходов). По программе NTSP-National Tripartite Stabilization Program с 1959 г. производились выплаты фермерам, обеспечивавшие поддержание уровня доходности, достигнутого за последние 3 года. Это случалось тогда, когда цены на мясной скот опускались ниже 3-летнего уровня. Фонд этой программы создавался за счет взносов фермера — 3%, фед. правительства — 2% и провинциального правительства — 1% от средней за 3 года стоимости продукции, ежегодно поставляемой производителем на рынок.

С 1996 г. введена новая, единая для всех производителей с/х продукции программа NISA (Net Income Stabilization Account) — счет по стабилизации уровня чистого дохода. Изменен порядок зачисления взносов на именные счета производителя и получения компенсаций. Принципиальным отличием этой программы является накопление на личных счетах фермеров неиспользованных средств и предоставление производителю права получить их только после выхода на пенсию. Привлекательность этой программы подтверждена практикой участия в ней фермеров за 2 года после введения ее в действие. За это же время выявился и ее недостаток — практическая недоступность ее для начинающих фермеров и низкокорентабельных хозяйств.

Помощь в организации фермерского хозяйства, приобретении родительского стада или молодняка для последующего откорма предоставляется через FCC (Farm Credit Corporation) — Фед. кре-

дитную с/х корпорацию. В большинстве случаев провинциальные правительства дают гарантию на 25% кредита, а 75% рыночной стоимости приобретаемого имущества или скота является основным залогом для кредитора. Это является общим правилом в сфере предоставления с/х кредитов.

В каждой провинции разработаны и совершенствуются свои, более детализированные программы фин. поддержки производителей. В соответствии с законом от 1984 г. любой комбанк или кредитный союз может предоставить кредит под 25% гарантии провинциального правительства и под залог скота, приобретаемого только ассоциацией фермеров. При этом в расчет принимается 75% рыночной стоимости скота.

Такие ассоциации могут образовываться в соответствии с фед. законами о кооперативах или производственных корпорациях. Число членов ассоциации должно быть не менее 20, из которых 10 членов должны иметь не менее чем 2-летний опыт по откорму или разведению скота. Этим обеспечивается возможность новым лицам, будучи членами ассоциации, начать деятельность в этой сфере.

Каждая ассоциация издает устав, избирает совет директоров и назначает инспектора по использованию кредитов и казначея. Ассоциация может взять в комбанке на договорных началах кредит на 12 мес. в 4 млн. долл. для закупки молодняка для откорма и 4 млн. долл. для закупки телок и коров для размножения.

Объем кредитов определяется по числу и объему заявок членов ассоциации. При этом законом установлены ограничения: начинающий фермер может получить 25 тыс. долл., фермер с 2-3-летним опытом — 50 тыс. долл., а с 4-летним и более — 100 тыс. долл. Все кредиты поступают на счет ассоциации и распределяются по именным счетам ее членов. Все проплаты за приобретаемый скот проходят также через счета ассоциации.

Одновременно с приобретением скота в кредит через ассоциацию каждый фермер создает свой страховой фонд, внося на отдельный счет в ассоциации 5% от стоимости приобретаемого для откорма скота или/и 10% от стоимости племенного скота. После завершения откорма или выращивания скот реализуется каждым членом отдельно, но проплаты проходят через счета ассоциации.

Так как весь кредит и оплаты за приобретаемый скот проходят от имени ассоциации, то скот считается ее собственностью, и животные помечаются тавром (меткой) ассоциации. Член ассоциации, для которого закуплен скот, самостоятельно приобретает корма, организует откорм или выращивание скота до момента реализации. Контроль всей технологии содержания и откорма скота осуществляет инспектор ассоциации по использованию кредитов. После реализации скота и погашения долгов по кредитам остаток на личных счетах фермеров и их страховые фонды считаются доходом последних. Таким образом, сама ассоциация является основным контролером использования и гарантом возврата кредитов. В случае неспособности ассоциации возратить кредиты провинциальное правительство выплачивает кредитору 25% суммы кредита, а 75% долга выплачиваются после реализации на рынке скота, принадлежащего всем членам ассоциации. Такая «повязка» всех членов обеспечивает заинтересованный контроль всей фин. деятельности ассоциации и остав-

ляет простор для личной производственной инициативы каждого ее члена.

Помимо большой потребности в значительных начальных капиталовложениях и оборотных средствах, занятие мясным животноводством имеет и другую отличительную черту – длительный период от начала производственного процесса до поставки продукции на рынок. За этот период происходят существенные изменения цен на корма, услуги, а также обменных курсов валют. Непредсказуемость рынков и тем более плохая конъюнктура цен на них тормозят развитие растянутых во времени производств.

В 1995 г. МСХ разработало и апробирует программу по гарантированию доходов производителей при заключении ими фьючерсных сделок по поставкам мясного скота на внутр. и внешний рынок. Цель этой программы – отработать самокупаемую, действующую без госучастия систему гарантирования доходности фермерских хозяйств, занимающихся выращиванием мясного скота. Впоследствии, после отлаживания всех элементов страхования фьючерсных контрактов, предполагается распространить эту программу среди производителей свинины.

В программе страхования фьючерсных контрактов участвуют 3 партнера: производитель мясного скота, ГСС и Трастовый банк Канады. Кредитная корпорация (по сути являющаяся комбанком) выполняет функции исполнителя поручений производителя и контролера сделок, осуществляет проводку средств по счетам производителя, обеспечивает контроль правильности подготовки и прохождения документов от имени производителя, другими словами – охраняет интересы своего постоянного клиента. Трастовый банк объявляет котировки скота на внутр. и внешнем рынках, выступает брокером по продаже и покупке контрактов на рыночные лоты скота. МСХ, как разработчик программы, выступает консультантом для трех непосредственных участников программы.

Интерес производителя к страхованию фьючерсных контрактов основан на том, что он имеет гарантию получить за реализуемый скот ту цену, которую заложил в баланс своего производства. Интерес брокера – Трастового банка – сводится к тому, что, покупая и продавая контракты, он получает оплату за услуги и может перепродавать контракты с выгодой для себя.

*Применение антибиотиков и регуляторов роста в животноводстве.* Специализация и концентрация производства на одном месте повышает нагрузку на окружающую среду, увеличивает риски распространения болезней и вредителей, создает угрозы массовой гибели скота, птицы и растений.

Снижение таких рисков и угроз на концентрированных производствах достигается за счет применения хим. и микробиологических препаратов для профилактики и лечения болезней.

Часть их не только оказывают профилактическое действие, но и положительно влияют на рост растений и животных, повышают их продуктивность.

Систематическое применение антибиотиков и стимуляторов роста, передозировка применяемых профилактических препаратов и стимуляторов роста вызывают ряд отрицательных последствий, таких как: появление остаточных количеств антибиотиков в пищевых продуктах, что приводит к

сенсibilизации организма человека, развитию аллергии; «привыкание» и развитие невосприимчивости микроорганизмов к антибиотикам, что затрудняет лечение болезней человека; нарушение обмена веществ, роста и развития человеческого организма, особенно у детей, при потреблении пищи с остаточным количеством антибиотиков и гормональных препаратов.

В Канаде разрешены к применению 46 антибиотиков, из них 11 микробиологической природы и 35 синтезированных химсоединений. Первые обладают стимулирующим рост эффектом и потому применяются не столько для лечения и профилактики болезней, сколько как стимуляторы роста, главным образом свиней и птицы.

Канадское агентство по контролю качества установило предел содержания остаточных количеств антибиотиков, тяжелых металлов и с/х ядохимикатов в различных продуктах животного и растительного происхождения. Продукты, в которых содержание антибиотиков или других вредных веществ выше установленного предела, считаются загрязненными и не допускаются к продаже.

В Канаде избрали не запретительный, а ограничительный подход к использованию антибиотиков, гормональных и химических лечебных и стимулирующих препаратов. Этот подход может интерпретироваться следующим образом: если какой-то препарат не упомянут в прилагаемом списке, то это не означает, что его нельзя применять. Главное, чтобы в продуктах не обнаруживалось остаточное количество этого препарата. Такая «гибкость» по отношению к использованию антибиотиков и регуляторов роста позволяет применять незарегистрированные, непроверенные препараты. Если препарат дает какой-то положительный эффект, а активные вещества, содержащиеся в нем, полностью нейтрализуются организмом в течение некоторого периода, или их трудно обнаружить в продуктах, то такой препарат находит негласное применение. **Страны ЕС в дек. 1998 г. приняли решение, запрещающее импорт ам. мяса из-за того, что и в США, и в Канаде широко используют различные стимуляторы роста животных.** Этим же решением запрещено применять такие антибиотики, как виргиннамицин, спирамицин, тайсомин-фосфат и бацитрацин. Все они являются биологическими стимуляторами роста.

Запрещение использования перечисленных антибиотиков, стимуляторов роста (диэтилстилбестрола) и активатора молочной продуктивности коров (бовинсаматотропина-БСТ) в странах ЕС объясняют заботой о здоровье человека. Однако в США и в Канаде это расценивается как тех. прием, позволяющий ограничить экспорт их мясной и молочной продукции в страны ЕС.

Применение БСТ на молочных фермах в Канаде официально не разрешено, что не говорит о том, что применение препарата запрещено. Повышение молочной продуктивности коров на 15, а по некоторым сведениям на 20% является большим соблазном. И никто не утверждает, что при открытой границе США этот препарат не используется в Канаде.

Ам. компания «Монсанто» провела лоббирование в парламенте Канады закона, который разрешил бы официально применять этот препарат. В процессе обсуждения проекта закона выяснилось, что пока имеется недостаточное количество науч-

но обоснованных сведений, подтверждающих безопасность использования БСТ в молочном животноводстве. При этом основными доводами против использования БСТ назывались нарушение обмена кальция, более частое проявление мастита и нарушение репродуктивного цикла у коров. Какие-либо сведения об отрицательном влиянии БСТ на организм человека в дискуссиях не приводились.

В мясном скотоводстве Канады в хозяйствах, применяющих интенсивный тип откорма, использование стимуляторов роста является повсеместным элементом технологии. Ампулы, содержащие стимулятор роста животных, вводят в вену уха кастрированных бычков за 5-6 мес. до завершения откорма, с тем чтобы действие препарата прекращалось как минимум за 3 месяца до забоя животных. Использование этого гормона обеспечивает получение дополнительного привеса за период интенсивного откорма до 50-65 кг. на животное. При стоимости одной ампулы со стимулятором роста 6-8 кан.долл. и стоимости привеса 62-81 долл. достигается высокая рентабельность применения имплантантов. И такие ампулы вводятся дважды, за 6 и 4 месяца до завершения откорма.

При широком применении стимулятора роста мясных бычков не выявлено видимых признаков негативного влияния препарата на состояние и размеры внутр. органов и туши в целом, по которым можно было бы установить факт использования препарата. Для определения остаточных количеств гормона в мясных продуктах требуется применять сложный биохимический метод, и потому такой контроль качества продуктов на практике не проводят.

**Овцеводство.** В любой стране с континентальным климатом низкая доходность этой отрасли объясняется слабым темпом воспроизводства, малыми привесами при откорме, значительными затратами труда и кормов в период длительного зимнего содержания.

Не последней причиной являются нестабильные и низкие цены на шерсть и баранину на мировом рынке. Производители Новой Зеландии и Австралии, имея экстенсивное, малозатратное, но масштабное овцеводство, заполняют мировой рынок шерстью, бараниной по конкурентным ценам и вытесняют производителей других стран.

С учетом этих реальностей фермеры Канады выработали следующие правила: на пахотно-пригодных землях овцеводство может быть только дополнительной хозяйственной деятельностью; малопродуктивные пастбища и земли, непригодные для вспашки, являются пространственной нишей для овцеводства, только оно обеспечивает рациональное использование таких земель, занятость населения и, при соответствующей организации, доходность этой отрасли. Шерсть как товарная продукция не покрывает в условиях Канады и десятой доли всех расходов, связанных с содержанием, кормлением и воспроизводством овец. Только производство баранины, по качеству отвечающей рыночному спросу, обеспечивает получение дохода на овцефермах.

Имеется 13 тыс. овцеферм с количеством овцематок 900 тыс. голов. В зап. степных провинциях количество овцематок на одной ферме колеблется от нескольких сотен до нескольких тысяч. На каменистых плато и взгорьях в вост. провинциях размер отар колеблется от нескольких десятков до

нескольких сотен овцематок.

В Канаде нет фермерских хозяйств, занимающихся только овцеводством (избегают проявления «эффекта одной корзины»). Каждый владелец овцефермы является членом одной или двух специализированных ассоциаций. В соответствии с законом об ассоциациях (кооперативах) производителей канадские овцеводы сформировали такие объединения, как ассоциации по породам овец, провинциальные ассоциации производителей шерсти, провинциальные ассоциации ферм, имеющих площадки (комплексы) интенсивного откорма ягнят. Канадские ассоциации производителей шерсти и баранины имеют торговые управления, которые проводят маркетинг и реализацию своей продукции.

Согласно законодательству и сложившейся практике в кредитной сфере комбанки и Фед. кредитная корпорация выдают кредиты на оборотные средства и развитие производства только ассоциациям и кооперативам производителей и экономически сильным крупным хозяйствам, так как только ассоциации и крупные фермерские хозяйства способны предоставить гарантии по кредитам.

Минсельхозы провинций ведут мониторинг затрат на производство шерсти и баранины, публикуют и распространяют среди производителей структуру средних затрат на производство этой продукции. Расходы в расчете на овцематку шерстного направления на 40% выше, чем на овцематку мясного направления, а доходность производства ниже на ту же величину. Это превышение расходов связано с содержанием поярок. Снизить и тем более обойти эти расходы невозможно, и производители вынуждены изыскивать источники получения прибыли вне сферы производства на ферме. Это организация кооперативных предприятий по очистке, окраске шерсти, производству пряжи и вязаных изделий.

Интенсификация производства говядины идет путем использования скороспелых пород мясного направления (саффолк, хемпшир, катехдин, дорсет) и интенсивного зернового откорма ягнят на откормочных площадках. Отъем ягнят проводят в 2 мес. возрасте, откорм длится 4 мес. до получения туш в 36, 42 и 50 кг. в соответствии с запросом оптовых покупателей на внутр. и внешнем рынках.

В соответствии с требованием рынка на ритмичную поставку баранины в тушах определенного веса и качества в специализированных хозяйствах, производящих ягнят для откорма, применяют новозеландскую технологию синхронизации овуляций у овец и их лапроскопическое искусственное осеменение.

Кооперативные откормочные площадки работают в режиме сетевого графика, что требует четкой координации работы репродуктивных ферм, скотобоен и оптовых рынков. Развитие вертикальной интеграции канадских производителей баранины повысило доходность овцеводческих хозяйств, привело к росту поголовья овцематок на фермах и стабилизировало структуру отрасли.

## Пастбища

**Н**аличие в землепользовании общественных пастбищ и организация их использования являются примечательной особенностью.

1. Фонд общественных земель. В каждой провинции складывался из неосвоенных естествен-

ных угодий, пригодных для различного с/х использования, частных землевладений, переведенных в собственность муниципалитетов за неуплату налогов. Земельные банки по предложениям муниципалитетов выкупают землю у частных лиц для создания природных резерваций, заповедных и водоохранных зон, а также у лиц, пожелавших оставить с/х деятельность. Выкупленные земли передаются муниципальным властям для администрирования их рационального использования.

Имеется 36 млн. га кормовых угодий, из которых на естественные пастбища приходится 72%, на окультуренные пастбища 11 и на выращиваемые кормовые культуры 17%. Часть угодий находится в частной, другая – в муниципальной собственности. В пров. Альберта на долю общественных пастбищных угодий приходится 68%, в Брит. Колумбии 90, в Манитобе – 28, в Саскачеване – 40%.

Большая часть (80-90%) общественных пастбищ ежегодно предоставляется в аренду на сезон фермерам, ранчерам (лица, имеющие только пастбищные и сенокосные угодья и занимающиеся мясным скотоводством, 100 тыс. хозяйств), и небольшая часть используется как коммунальные пастбища. Ежегодно на этих пастбищах содержат 3,8 млн. коров с телятами, 800 тыс. нетелей и 1,6 млн. бычков.

2. Управление общественными пастбищами. С 1946 г. все с/х земли были переданы под общее управление земельных отделов в МСХ, а непосредственное управление осуществляют земельные отделы муниципалитетов. Контроль за соблюдением с/х использования земель и регистрация смены собственника являются правом и обязанностью муниципалитетов. Сбор земельных налогов в размерах, установленных провинц. законодат. собранием, является основной статьей дохода муниципального бюджета. Плата за пользование общественными землями также является существенной добавкой к этому бюджету.

В Саскачеване в распоряжении муниципальных властей находится 2,4 млн. га пастбищ. Предоставление их фермерам, ранчерам и жителям поселков для сезонного выпаса скота обеспечивает 30 млн. долл. поступлений в муниципальные бюджеты, или по 12,4 млн. долл. в среднем с гектара.

Плата зависит от характера земельных угодий (лесозаготовительная зона, заповедник, парк, естественное и окультуренное пастбище, пахотная земля) и их продуктивности. Заинтересованность установить повышенную плату побуждает муниципалитеты осуществлять меры по охране угодий, улучшению их состояния и продуктивности.

3. Оценка продуктивности пастбищ. Управление использованием пастбищ предполагает достижение следующих целей: создание условий для развития мясного животноводства; регулирование доступа к источникам сравнительно дешевых кормов; соблюдение норм нагрузки на пастбища; увеличение продуктивности пастбищ; увеличение поступлений в местный бюджет.

Достижение этих целей обеспечивается регулированием нагрузки на пастбища на основе применения условной единицы, введением различных регламентирующих и защитных мер и постоянного мониторинга состояния пастбищ.

Условная пастбищная единица (УПЕ) – это то количество сухого вещества кормовых трав на

пастбище, которое позволяет содержать на нем в течение месяца стельную корову или корову с теленком в возрасте до 6 мес. Масса учетной коровы составляет 450 кг. Продуктивность пастбища в одну единицу на одном гектаре означает, что на этой площади можно содержать корову массой 450 кг. с подсосным теленком. При такой нагрузке потенциал травостоя не только будет восстанавливаться в течение месяца, но и прирастать. Коэффициент вытаптывания равен 1,05. Считается, что УПЕ должна составлять 400 кг. сухого вещества кормового разнотравья.

4. Регламентация использования пастбищ. Периодическая оценка продуктивности пастбищ в условных единицах производится по запросу и за счет провинций, ассоциации владельцев пастбищ, кооперативных объединений фермеров и ранчеров и отдельных фермеров. Оценка продуктивности пастбищ выполняется по договору с научными сотрудниками провинциальных университетов и опытных станций МСХ. Они же дают рекомендации по системе использования и улучшения пастбищ.

Частные владельцы пастбищ сами контролируют нагрузку на пастбища с учетом продуктивности последних. Число животных по видам, полу и возрасту на общественных пастбищах устанавливается земельным отделом муниципалитета, и на это выдаются соответствующие лицензии.

В связи с тем, что стоимость муниципальных лицензий в несколько раз ниже, чем аренда пастбища у частного лица, и во избежание конфликта между претендентами на лицензии в муниципалитетах установлены квоты на число коров (от 30 до 50), допускаемых на муниципальное пастбище из одного хозяйства. Владелец большого стада коров может получить дополнительные лицензии в другом муниципалитете, где есть избыток пастбищных угодий. Баланс спроса и предложения на кормовые угодья также оценивается в УПЕ.

Продуктивность пастбища зависит от видового состава травостоя, климатических условий в течение пастбищного сезона, типа почвы и нагрузки за прошлый сезон. В зависимости от этих показателей гектар пастбища в зап. провинциях может обеспечить от 0,25 до 2 УПЕ в течение каждого месяца или в течение только месяца. Так, например, мятликовое пастбище может обеспечить только 0,5 УПЕ в течение июня, в остальные месяцы сезона животные должны быть переведены на другое пастбище.

С учетом продуктивности и интенсивности восстановления пастбища придерживаются рекомендованной системы выпаса скота. Выделяют 11 различных систем выпасов: непрерывная, отсроченная, легкая (с уменьшенной нагрузкой), отсроченная ротационная, повторная с различной нагрузкой, комбинированная с использованием естественных угодий и сеяных трав, периодическая по сезонам (через 1-2 года), возвратная, выборочная, интенсивная с коротким периодом использования, интенсивная с длительным периодом между сроками использования. Две последние системы можно назвать загонными, требующими большое число участков. Срок использования загонных пастбищ зависит от видового состава трав, увлажнения и других агрономических мероприятий.

5. Стоимость УПЕ. Величина оплаты за пользование общественными пастбищами устанавли-

вается провинц. комитетами по контролю лизинга пастбищ, в состав которых входят представители от земельных отделов муниципалитетов и провинциального министерства, от фермеров и ранчеров и кооперативов животноводов.

Стоимость лицензии зависит от местоположения, продуктивности пастбища, наличия источника воды, изгороди, загонов для ветобслуживания скота и др. В некоторых провинциях и муниципалитетах устанавливается стабильную оплату (от 3 до 5 лет в Альберте) до следующего пересмотра.

В пров. Альберта средняя стоимость УПЕ составляет 18 долл. Однако имеется большая разница между оплатой за пользование частными улучшенными пастбищами (до 32 долл./УПЕ) и платой за пользование общественными пастбищами (1,5-3 долл./УПЕ на малопродуктивных землях).

Базовая стоимость УПЕ для каждого района, утверждаемая комитетом по контролю лизинга пастбищ, рассчитывается по специальной формуле, учитывающей стоимость зерна на рынке. Это делается как с целью большей объективности, так и для выравнивания эконом. условий животноводов, занимающихся откормом скота на пастбищах и откормочных комплексах. Низкая стоимость УПЕ могла бы восприниматься как своего рода субсидия для лиц, пользующихся пастбищами.

В формулу заложены следующие составляющие: цена на зерно за прошлый год; состав зерновой кормовой корзины (43% кормовой пшеницы, 17% ячменя и 10% масличного рапса или льна); уровень страхования культур (70% для зерновых и 50% для масличного рапса и льна); структура пашни (50% посевные культуры и 50% пар для засушливых зап. провинций); муниципальная рента, в 19-24% от валового дохода, рассчитанного по перечисленным показателям.

6. Поддержание и повышение продуктивности пастбищ. 5% всех пастбищ выведены из пользования и переданы в фед. администрацию по реабилитации земель. Последняя определяет характер дальнейшего использования земель (перевод в длительную залежь, парки, заповедники), составляет и осуществляет программы по их коренному улучшению (удаление кустарников, выравнивание, засев кормовыми травосмесями, насаждение лесных полос и т.д.).

Повышение продуктивности пастбищ достигается за счет искоренения некормовой растительности и создания устойчивых цинозов из кормовых трав. Конечной целью всех мероприятий по улучшению пастбищ является превращение их в сенокосные угодья, что гарантирует возмещение произведенных затрат.

Ботанический состав кормовых трав не выходит за рамки хорошо известных пастбищных трав. Это костер безостый, тимофеевка, овсяница луговая, овсюг, мятлик, пырей, свиной, житняк, волоснец ситниковый (и другие подвиды последнего). Из бобовых трав только люцерна, вика и донник отнесены к пастбищным травам. Клевер и эспарцет отнесены к укусным травам.

В засушливых районах зап. провинций, где зимой температура нередко на продолжительное время снижается до  $-40^{\circ}\text{C}$ , широко используются такие травы, как мятлик, костер безостый, житняк и волоснец различных подвидов. Волоснец ситниковый (*Elymus junceus* и *Psathyrostachys junceus*), известный здесь как *Russian Wildrye* — русская дикая рожь, — и волоснец алтайский *Elymus angustus*,

называемый здесь алтайской дикой рожью (*Altai Wildrye*), имеют самое широкое распространение благодаря их высокой засухо- и зимостойкости, устойчивости против вытаптывания. В зимний период их сухая масса содержит больше питательных веществ, легко добывается из-под снега и хорошо поедается животными. Недостатком их является медленное развитие всходов и молодых растений. С учетом этого рекомендуется для обновления травостоя выводить пастбища из пользования на один сезон.

Зимостойкие пастбищные люцерна, вика и донник, рассеиваемые на пастбищах, также происходят от семян, завезенных из алтайских районов России.

Распространению опыта и технологии по эффективному использованию пастбищ, восстановлению продуктивного травостоя на них способствуют частые форумы ученых и специалистов, семинары для фермеров и ранчеров, организуемые специалистами земельных отделов, сотрудниками опытных станций и университетов.

### Птицеводство

Оно испытывает наибольший пресс со стороны американских производителей. Лучшие климатические условия, дешевые корма и меньшие транспортные расходы обеспечивают для ам. производителя значительные эконом. преимущества. Но и в условиях жесткой конкуренции канадцы смогли разработать законод., орг. и эконом. основы, позволяющие не только сохранить отрасль, но и подготовить ее к выходу на межд. рынок.

В 1997 г. в птицеводстве Канады насчитывалось 1275 фермерских хозяйств, занимающихся производством яиц, 2800 бройлерных хозяйств, 126 индейководческих ферм, 210 фермерских хозяйств, производящих яйца для воспроизводства пром. поголовья несушек и бройлеров. Имеется 134 птицебойни и 118 инкубаторов.

В среднем на одну ферму приходится 14 тыс. несушек; на бройлерных фермах выращивают в год по 166 тыс. цыплят.

Птицеводческая отрасль производит 700 млн. яиц, из них 20% идет на производство яичного порошка и других продуктов. В мясном птицеводстве производится 750 тыс. т. птичьего мяса, из этого объема только 5% проталкивается на внешний рынок.

Ежегодно в Канаду импортируется (в основном в форме полуфабрикатов) 53 тыс. т. птичьего мяса, что соответствует объему установленной импортной квоты (7% от канадского объема производства).

Канадские птицеводы используют те же технологии содержания и кормления птицы, что и американские. Как качество продукции птицеводства, так и форма подачи ее покупателю в США и Канаде практически не различаются. Поэтому основным аргументом в соревновании этих стран за рынок сбыта являются себестоимость и розничные цены.

В зернопроизводящих пров. Манитоба, Саскачеван, Альберта, Онтарио, где транспортные расходы на доставку кормов низкие, себестоимость производства яиц и мяса птицы примерно такая же, как и в США, и равна 130 кан. центов на 12 яиц и 136 центов на 1 кг. потрошенной тушки. В других провинциях эти показатели достигают 140 и 170 центов соответственно.

Значительно меньший размер птицеводческих хозяйств является не последним фактором, повышающим себестоимость производства канадской продукции.

Имея на всем протяжении южной границы поставщиков дешевой продукции птицеводства, Канада не допустила их на свой рынок, а предприняла ряд мер, которые обеспечили занятость 18 тыс. чел., гарантировали прод. безопасность страны.

В 1959-78 гг. птицеводы, как и все другие с/х производители ежегодно получали компенсации, равные разнице между стоимостью производства продукции и средней рыночной ценой. Для госбюджета это было непосильным бременем. После принятия закона The Farm Products Marketing Agencies Act (1970-72 гг.) при МСХ было организовано четыре агентства по маркетингу яиц, бройлерных цыплят, индюшат и инкубаторных яиц. Каждое агентство управляется советом директоров из 9-15 человек. Кандидатуры представляются соответствующими птицеводческими ассоциациями от 10 провинций, 2-3 человека от ассоциаций переработчиков и одна кандидатура от ассоциации потребителей. Численный и персональный состав утверждаются приказом министра.

Агентства функционируют как автономные хозрасчетные учреждения, они наделены правом выдавать лицензии производителям и переработчикам, устанавливать квоты производства продукции каждым производителем, определять стоимость этих квот и размер отчислений от стоимости реализованной продукции. Эти отчисления составляют бюджет каждого агентства и фонд маркетинговых расходов. Объем квотированного производства определяют по емкости внутр. рынка, не допуская дефицита и перепроизводства продукции.

Агентства наделены правом определять величины оптовых и розничных цен, устанавливаемых в каждой провинции для 6 периодов в году: 19.01-15.03, 16.03-10.05, 11.05-05.07, 06.07-30.08, 31.08-25.10 и 26.10-20.12. Объем производства мяса птицы и яиц по квотам и оптовые заготовительные цены ежегодно устанавливаются агентствами на каждый период с учетом спроса на рынке и переходящих запасов продукции.

Проводя мониторинг экономики производства продукции птицеводства в каждой провинции, агентства устанавливают заготовительные цены (farm gate price), которые, как правило, не превышают величину средней стоимости производства. Это объясняется стремлением удерживать и розничные цены на нижнем пределе.

Норма рентабельности производства продукции заложена в структуре ее себестоимости и составляет 5-6%. Предопределяя эту норму рентабельности и устанавливая закупочные цены, агентства предлагают производителям изыскивать пути снижения себестоимости производства продукции и повышения своей реальной прибыли.

Устанавливаемые закупочные цены на яйцо и потрошенные тушки бройлерной птицы близки к оптовым ценам на ам. рынке, а в некоторых провинциях, например в Онтарио и Брит. Колумбии, даже ниже их. Таким образом, установленные закупочные цены наряду с квотами на импорт и тарифами являются **преградой на пути ам. экспорта продукции птицеводства в Канаду.**

Упомянутые агентства в установливают также и

предел розничных цен на калиброванные диетические яйца и мясо птицы в тушках, продаваемых в каждой провинции. Формула расчета этих цен является секретом каждого агентства, но при объявлении их в справочниках приводится уровень первичных розничных цен на идентичную продукцию в США.

Оптовые закупочные и розничные цены на продукцию птицеводства рассчитываются агентствами и утверждаются на каждый период фед.-провинциальным протоколом, подписываемым МСХ, упомянутыми агентствами, ассоциациями производителей переработчиков и потребителей.

Розничные цены в сфере производства полуфабрикатов и предторговой подготовки продукции птицеводства к реализации (деление охлажденной тушки на части, добавление специй, упаковка, производство яичного порошка и т.п.) не контролируются. Торг. компании ориентируются на спрос и могут изменять цены в зависимости от спроса по дням недели. В этой сфере действуют 7 конкурирующих частных компаний.

Регламентирование производства и закупочных цен не соответствует рыночным принципам и является поводом для объективной критики со стороны производителей. Последние утверждают, что розничная торговля обогащается в основном за счет низкой оплаты их труда и высоких цен в магазине.

Недовольство производителей продукции, канадских потребителей и несоответствие регламентации производства требованиям ВТО подвели общественное мнение Канады к пониманию необходимости упразднения квотирования производства и учета эконом. интересов производителей. Считается, что **только за счет укрупнения птицеводческих ферм в зернопроизводящих районах можно значительно увеличить объемы производства при одновременном снижении себестоимости продукции, достичь полной самообеспеченности и выйти наравне с США на межд. рынок.**

## Соцстрах

**О критериях семейных доходов.** Вырабатываются новые подходы к определению низких семейных доходов. Особую актуальность этой работе придавала критика Канады на заседании Комитета ООН по правам человека в нояб. 1998 г. в Женеве. Комитетом отмечено снижение в Канаде гос. расходов на социальные нужды и рост количества бедных и бездомных, а также невыполнение условий Пакта о социальных, эконом. и культурных правах человека. Сделано замечание за невыполнение предыдущих рекомендаций 1993 г. Канаде было рекомендовано **скорейшим образом установить официальный уровень бедности.** Рабочая группа министерства развития людских ресурсов подготовила проект нового критерия оценки низких семейных доходов.

До настоящего времени статуправление (СУ) применяло 2 основных критерия – «порог низкого семейного дохода» (ПНСД) и «размер низкого семейного дохода» (РНСД). Первый критерий равен такому доходу семьи до налогообложения, при котором доля расходов на продукты питания, одежду и жилье на 20% выше, чем в среднестатистической семье (54,7%). Порог варьируется в зависимости от количества членов семьи и размера населенного пункта, где она проживает (чем он крупнее, тем выше должен быть доход). Показа-



тель рассчитывается на основе Исследования семейных расходов, проводимого СУ раз в 4 года, и каждый год корректируется в соответствии с индексом потребительских цен.

Второй показатель, РНСД, рассчитывается из суммы семейного дохода до налогообложения вдвое меньше среднего, поделенного на размер семьи, скорректированный по методологии СУ. Имеется в виду, что если потребности «первого» взрослого члена семьи принять за 1, то потребности «второго» и следующих взрослых будут равны 0,4, а потребности детей до 16 лет — 0,3, за исключением, когда в семье только один взрослый, тогда потребности «первого» ребенка будут равны 0,4. Скорректированный размер семьи из двух взрослых и двух детей равен 1,6.

Оба этих критерия служат только для расчета показателей количества семей с низким доходом, а не количества бедных семей в Канаде, хотя процент семей с доходом ниже ПНСД (17,8% в 1997 г.) подается СМИ и общественными организациями как «официальное количество бедных в Канаде».

Данные два критерия имеют ряд существенных недостатков. Являясь достаточно абстрактными, они не отражают объективно уровень бедности, в частности детской. Более того, как признается правительством, в канадской статистике отсутствует точное определение бедности и критерия ее оценки. Существуют 2 подхода: 1) бедность как нехватка средств на предметы первой необходимости и жилье и 2) бедность как недостаточная «социальная вовлеченность».

Новый разрабатываемый критерий уровня низких семейных доходов содержит принципиально новый подход: он строится, в отличие от первых двух, не на доходе семьи, а на стоимости потребительской корзины (СПК).

СПК состоит из 4 компонентов:

1. Расходы на необходимый набор продуктов питания, рекомендуемый минздравом.

2. Расходы на одежду и обувь как для работы, так и свободного времени, включая стоимость ремонта обуви и химчистки. За основу берутся 75% от стоимости этих расходов, определенных Советом социального планирования в 1991 г. и скорректированных на соответствующий период (в текущих ценах).

3. Расходы на жилье основываются на средне-взвешенной стоимости жилья по данным исследования Канадской жилищно-ипотечной корпорации, при том понимании, что семья проживает в доме или квартире соответственно ее составу: например, семья из 2 взрослых и 2 детей — в квартире с тремя спальными комнатами.

4. Все прочие расходы на предметы домашнего обихода, телефон, транспорт, развлечения и отдых и т.д. Так как точные данные по этим расходам недоступны, то разработчики отводят на них 60% от расходов на продукты питания, одежду и обувь.

Расходы семьи корректируются в зависимости от состава семьи и варьируются географически в зависимости от провинции и размера населенного пункта.

Для определения дохода семьи, который будет сопоставляться со стоимостью потребительской корзины, из суммы семейного дохода вычитаются: подоходный налог; расходы на детсад или няню; выплачиваемые алименты; расходы на лечение за собственный счет, предписанное врачом.

Для семьи из 2 взрослых и 2 детей, проживающей в Онтарио в городе с населением более 500 тыс.чел., СПК на 1996 г. был равен 25194 кан. долл., а для проживающей в Квебеке — 19953 кан. долл. В 1996 г. доходы 12% семей от общего числа и 15,7% (21,0% — ПНСД, 14,9% — РНСД) семей с детьми до 18 лет были ниже СПК.

Как заявляют разработчики, несмотря на то, что проект СПК из-за отсутствия данных содержит ряд условностей и допущений и подлежит доработке, новый подход более объективно отражает положение дел с бедностью в Канаде, четче выявляет группу населения с низким доходом по сравнению с ПНСД и РНСД.

В связи с опубликованием проекта СПК Нац. организация по борьбе с бедностью выступила с критикой, заявив, что правительство стремится занижить «официальное количество бедных» на 30% (1,5 млн.чел.).

В свою очередь Ин-т Фразера — ведущий эконом. НИИ, считает, что **уровень бедности в Канаде значительно превышен**. По мнению ин-та, СПК является критерием «социального комфорта», а не критерием бедности как отсутствия необходимых средств на пропитание и жилье.

*Здравоохранение.* Представляет собой систему медобеспечения, в которой финансирование услуг осуществляется главным образом из госисточников, а их предоставление — частными медучреждениями. Известная в стране под названием «Медикер» (Medicare), она обеспечивает равный и всеобщий доступ населения к больничному, стационарному и амбулаторному видам лечения и помощи. Большинство вопросов медобслуживания населения отнесено к прерогативе провинций.

Фед. правительство в лице минздрава выполняет следующие функции: обеспечение медобслуживания некоторых специфических групп населения (ветеранов, коренного населения в районах его компактного проживания, военнослужащих, сотрудников фед. полиции, лиц в местах заключения фед. подчинения); охрана здоровья канадцев от имеющихся или потенциальных угроз (эпидемические заболевания; риски, связанные с продажей и использованием лекарств, химический, продуктов питания, медприборов, определенных потребтоваров и т.д.); пропаганда здоровья.

Общеканадские стандарты в сфере медобслуживания граждан закреплены в фед. Законе о здравоохранении 1984 г. (Canada Health).

— Система госмедстрахования в каждой из провинций должна управляться госведомством, подотчетным правительству провинции;

— Каждый провинциальный режим медстрахования должен включать все подлежащие страхованию медуслуги, предоставляемые больницами и врачами-практиками. Провинции могут предоставлять за свой счет страховое покрытие доп. услуг сферы здравоохранения;

— Все жители, подлежащие госмедстрахованию, должны иметь доступ к медуслугам на равных условиях;

— Лица, переезжающие на постоянное жительство в другой субъект федерации, продолжают пользоваться условиями госмедстрахования той провинции, откуда они уехали, в течение переходного периода, установленного по их новому месту жительства (максимум 3 мес.). Оплата за медобслуживание лиц, временно выехавших в другую

провинцию, осуществляется субъектом федерации, в котором они постоянно проживают, по расценкам, действующим по месту оказания медпомощи, если иное не предусмотрено межпровинциальным соглашением. Оплата медуслуг, оказанных канадцам, временно находящимся за рубежом, осуществляется, как правило, в пределах страхового покрытия в их провинциях.

— Доступ граждан к услугам в рамках госмедстрахования не может ограничиваться взиманием с них доп. сборов за подлежащие страхованию услуги; больницы должны получать от государства денежные выплаты, равные стоимости оказанных ими услуг; врачам должна выплачиваться разумная денежная компенсация за все услуги, подлежащие страховому покрытию.

Система здравоохранения опирается на врачей первичной помощи (семейных врачей или специалистов широкого профиля), которые составляют 60% от всех практикующих врачей в стране. Они являются первым контактом пациента с системой здравоохранения и контролируют доступ к больничеству специалистов, больничной помощи, диагностическому обследованию и рецептурным лекарствам. Большинство врачей занято частной практикой. Некоторые работают в медцентрах микрорайонов (community health centres), в составе групп специалистов при больницах или их амбулаторных отделениях. Частнопрактикующие врачи выставляют счета отдельно за каждую оказанную услугу и направляют их в провинц. госорган медстрахования. Врачи других упомянутых групп случаев имеют установленную зарплату или получают оплату за свой труд по альтернативным системам расчета.

При обращении за медпомощью канадцы предъявляют гос. страховую карточку, выдаваемую по месту постоянного проживания. Они не платят напрямую больницам или врачам. Не требуется при этом и заполнения каких-либо формуляров применительно к услугам, предусмотренным страховкой. Не установлено и каких-либо стоимостных ограничений на данные услуги.

95% больниц действуют как частные неприбыльные учреждения, управляемые районными попечительскими советами, добровольными организациями или муниципалитетами. Больницы осуществляют контроль за текущим использованием финсредств при условии соблюдения бюджетов, установленных региональными или провинц. органами здравоохранения. Подотчетны больницы микрорайонам, которые они обслуживают, а не провинц. чиновникам. Коммерческий больничный сектор охватывает учреждения долгосрочной медпомощи или специализированные службы, например центры лечения от наркомании и алкоголизма.

Хотя провинц. системы медстрахования оплачивают оказание определенным группам населения (престарелым, детям, лицам, получающим социальные пособия) некоторых услуг сверх фед. перечня, предоставление доп. медуслуг финансируется из частных источников и покрывается за счет личных средств граждан. В этих целях канадцы могут приобретать частную страховку или пользоваться коллективными страховыми договорами, предоставляемыми работодателями.

Совокупные расходы на здравоохранение в 1997/98 ф.г. составили 75,2 млрд. кан. долл., или 2510 кан.долл. (1800 ам. долл.) на душу населения.

На них приходится 9,5% ВВП. На здравоохранение тратится треть расходов провинций. 70% расходов финансируется государством. Из них 64,4% — расходы провинций, 3,5% — прямые фед. расходы (без учета трансфертов), 1% — расходы муниципалитетов.

Канадские провинции обладают широкими полномочиями по регулированию расходов на здравоохранение. Кроме определения бюджетов больниц, они утверждают решения о расширении объема предоставляемых услуг, оптимальном распределении среди медучреждений каждого региона дорогостоящего медоборудования, договариваются с провинц. ассоциациями различных категорий врачей и специалистов о размерах тарифов за медуслуги. Ставки зарплаты медсестер определяются коллективными договорами, заключаемыми их профсоюзами с работодателями.

Здравоохранение финансируется за счет налоговых поступлений, преимущественно провинц. и фед. подоходных налогов с физ. лиц и корпораций. Некоторые провинции используют для этого и другие виды фед., провинц. и муниципальных налогов (налоги с продаж, с фонда заработной платы предприятий, с игорного бизнеса, недвижимости и др.), однако не адресно, а через последующее перераспределение общей доходной части бюджета. Другими источниками финансирования здравоохранения являются: частное медстрахование доп. услуг (стоматология, лекарства по рецепту врача, улучшенное больничное размещение, оплата лечения за рубежом и др.); денежные выплаты граждан (доля индивидуального взноса пациента при получении услуг по частной страховке (deductible); оплата лекарств в свободной продаже; оплата за нетрадиционные виды лечения; денежная компенсация производственных травм (оплачивается через взносы работодателей).

Фед. финансирование поступает в провинции в рамках интегрированного трансферта на здравоохранение и социальные нужды. Соблюдение субъектами федерации общеканадских стандартов здравоохранения является обязательным условием для получения фед. поступлений в полном объеме. В случае взимания провинцией с населения выплат за медуслуги в нарушение фед. законодательства канадское правительство имеет право удержать адекватную часть средств из ее доли трансферта.

*О программах фед. правительства по трудоустройству молодежи.* Принятая правительством в 1996 г. стратегия по трудоустройству молодежи является ключевой инициативой фед. властей по оказанию поддержки молодым жителям страны в получении работы, образования и информации по рынку труда. **Порядка 30 программ по трудоустройству осуществлялись в 1999 г. по линии 12 министерств и ведомств Канады.**

Миннаследия предоставляет 2,5 тыс.чел. возможность получить работу в нац. парках и исторических центрах. Работа предоставляется студентам и школьникам. Секретариат Совета казначейства осуществляет программу годичных стажировок для 3,8 тыс. молодых людей в фед. госсекторе (министерства, ведомства, госкорпорации).

Существуют отдельные программы, рассчитанные на нужды и потребности в трудоустройстве молодежи из числа коренных народов страны (индейцы и инуиты).

МИДиМТ и СИДА предоставляют возмож-

ность устроиться на работу за рубежом в соответствии с программой межд. стажировок. Работодателями могут выступать как канадские, так и иностр. компании.

Помимо непосредственного трудоустройства в структуре госучреждений в рамках стратегии оказывается финпомощь организациям, принимающим на работу молодых людей. Основными являются программа по стажировкам и молодежным службам, программа летнего трудоустройства студентов. Они реализуются министерством развития людских ресурсов.

Программа по стажировкам и молодежным службам рассчитана на оказание помощи молодым людям, которые не в состоянии самостоятельно трудоустроиться. Минразвития людских ресурсов предоставляет финсредства частным, госсассоциациям и неправительственным организациям на создание проектов трудоустройства на региональном, местном уровне и в секторах экономики, связанных с научным и технологическим развитием.

Участниками этих программ могут выступать коммерческие структуры, муниципальные правительства, учреждения, мед. и образовательные ин-ты, советы племен коренных народов. Рабочие места предоставляются молодым людям от 15 до 30 лет. Организации, подающие заявки на финансирование в минразвития людских ресурсов, несут ответственность за разработку, осуществление и финансовое управление проектами. Продолжительность проектов – от 1 до 3 лет. Обновление проекта основывается на достигнутых результатах. В среднем министерство выплачивает участникам от 10 до 15 тыс. кан.долл. за человека.

Программа летнего трудоустройства студентов подразделяется на 4 компонента: выплата субсидий работодателям для компенсации размеров зарплаты студентам в летний период; выдача ссуд студентам (до 3 тыс. кан.долл.) на открытие собственного бизнеса, также предоставляется возможность получить консультации по процессу организации собственного дела; создание совместных консультативных центров между правительством и коммерческими ассоциациями по координации приема на работу студентов на местном уровне; функционирование центров людских ресурсов для студентов, которые помогают по трудоустройству.

**В 1998 г. принята фед. программа, предоставляющая работодателям освобождение от выплат взносов страхования по безработице в 1999/2000 ф.г. в случае приема на работу молодых людей.** Контролируется министерством нац. доходов.

На реализацию стратегии по трудоустройству молодежи в 1999 г. правительством было выделено 155 млн. кан. долл.; было трудоустроено 120 тыс. молодых людей.

*Пенсионная система* обеспечивает пожилым гражданам страны высокий уровень соцзащиты. Она состоит из 3 основных компонентов – госпенсия по старости (Old Age Security Pension), Канадский пенсионный план (Canada Pension Plan) и Зарегистрированный пенсионный план сбережений (Registered Retirement Savings Plan). Широкое распространение также получили частные пенсионные фонды.

Госпенсия по старости (ГПС) выплачивается из средств фед. бюджета. В 1997 г. по этой статье было выделено 22,2 млрд. кан.долл., что составляет более 20% его расходной части. На ГПС имеют

право все граждане, достигшие 65 лет. Однако объем фактических выплат зависит от ряда условий. Для получения полной пенсии (**395 кан.долл. в месяц в 1996 г.**) необходимо прожить в Канаде не менее 40 лет после достижения 18-летнего возраста. Те, кто не отвечает этому требованию, могут претендовать только на **частичную пенсию** в 25-50% от полной суммы. Размер ГПС уменьшается по мере увеличения уровня доходов пенсионера. Выплата пенсии прекращается, если этот доход превышает 84 тыс.долл. в год.

Канадский пенсионный план (КПП) финансируется за счет обязательных взносов, вносимых в равном объеме работающими и работодателями, а также доходов от инвестирования этих средств под проценты. В целях поддержания КПП норматив отчислений увеличивается по утвержденному плану. В 1998 г. они установлены в 6,4% от зарплаты работника.

Каждый, кто сделал хотя бы один взнос в КПП, имеет право на пенсию с 60 лет (т. н. ранняя пенсия). Для получения максимальной пенсии (**744 кан.долл. в месяц**) необходимо внести за все годы трудовой деятельности 34,9 тыс. кан. долл. с учетом накопившихся процентов. Госпенсия по старости и КПП составляют основной доход большинства пенсионеров. Их максимальный уровень (**1139 кан. долл. в месяц**) соответствует прожиточному минимуму. Та часть пенсионеров, которые получают меньшую пенсию, могут претендовать на доп. помощь государства. Предельный уровень таких пособий определен в 469 кан.долл. в месяц.

Зарегистрированный пенсионный план сбережений (ЗППС) является личным пенсионным вкладом граждан, формируемым на добровольной основе. ЗППС особенно привлекателен для канадцев со средними и высокими доходами. **Инвестиции в ЗППС вычитаются из облагаемой подоходным налогом суммы годового дохода**, что дает возможность этой категории лиц уменьшить объем налоговых отчислений. Предельный размер взносов в ЗППС устанавливается фед. правительством. В 1997 г. можно было отложить до 18% дохода предыдущего года, но не более 13,5 тыс. кан.долл.

Обычно вклад накапливается в банках под проценты, однако при желании владелец может отдать его в трастовое управление или инвестировать в ценные бумаги. По достижении 70-летнего возраста вкладчик обязан начать изъятие денег с ЗППС, уплачивая при этом подоходный налог. Этот вид пенсионных накоплений пользуется в стране высокой популярностью, в связи с чем объем вкладов в ЗППС возрастает быстрыми темпами. **В 1996 г. фонд** пополнился на 21 млрд.долл. и достиг более 180 млрд.долл.

Значительную роль в обеспечении пожилых играют также частные и специализированные фонды, например Пенсионный фонд служащих госучреждений.

Если в 1966 г. на одного пенсионера приходилось 8 граждан экономически активного возраста, то в 1997 г. только 5. Ожидается, что с выходом на пенсию многочисленного послевоенного поколения в начале будущего века это соотношение сократится до 1:3. В этом контексте проблема обеспечения устойчивости пенсионной системы приобретает особую остроту.

По результатам интенсивных консультаций с провинциями кабинетом Ж.Кретьена в 1997 г. был принят комплекс мер по реформированию КПП.

Он предполагает увеличение взносов до 9,9% уже к 2003 г. с их последующим замораживанием на этом уровне. Одновременно вносится ряд изменений в принципы формирования инвест. портфеля КПП, в частности предусматривающие вложение средств в более доходные гос. и корпоративные бумаги. Руководство операциями КПП на фондовом рынке возлагается на создаваемый в этих целях Инвестиционный совет.

Эти меры, по замыслу либералов, должны будут способствовать своевременному увеличению активов фонда и позволить сохранить в неизменном виде все существующие льготы, в том числе возраст выхода на пенсию и ее ежегодное индексирование.

*О порядке страхования автотранспорта в пров. Онтарио.* В соответствии с законами Канады, любой личный автомобиль должен быть застрахован. **Пользование незастрахованным автомобилем является нарушением закона** и влечет за собой крупный денежный штраф, до 50 тыс. кан. долл.

Основными видами страховки определены следующие: обязательная страховка, на случай смерти или увечья других лиц или причинения ущерба их собственности, произошедших в результате управления застрахованным автомобилем; страховка на случай ДТП, предусматривает выплаты застрахованному лицу или его родственникам в случае ДТП, в результате которого, независимо от виновника происшествия, застрахованное лицо получило увечья или погубило; страховка на случай ДТП с участием другого незастрахованного автомобиля, предусматривает определенные выплаты в том случае, если ДТП, повлекшее увечье или смерть застрахованного лица, совершено незастрахованным автомобилем, либо другой (другие) участник ДТП скрылся с места аварии и найти его не представляется возможным; страховка на случай нанесения ущерба собственности, предусматривает выплаты за ущерб, причиненный во время ДТП автомобилю или собственности застрахованного лица в случае, если за ДТП ответственно другое лицо; страховка автомобиля от непредсказуемых рисков, таких как пожар, угон, стихийные бедствия и т.д.

При оформлении страховки заключается контракт между клиентом и страховой фирмой. Контракт включает 3 документа: заполненную и подписанную форму «заявки на страховку»; сертификат о получении автомобильной страховки; страховой полис.

Сертификат о страховке водитель при управлении застрахованным автомобилем обязан иметь всегда при себе. Действие страховки распространяется на всю территорию Канады и США, а также на другие государства, подписавшие соответствующие соглашения с Канадой. Сумма страхового взноса зависит от срока страховки, от марки автомобиля и года его выпуска, характера его использования и от водительского стажа в Канаде владельца автомобиля или лица, управляющего автомобилем, а также от участия или неучастия автомобиля в ДТП ранее и от наличия или отсутствия страховых выплат за предыдущие периоды страховки.

Заключение договора со страховой компанией, кроме денежных взносов, подразумевает выполнение клиентом некоторых обязательств, основной идеей которых является своевременное информирование компании о всех изменениях, име-

ющих отношение к автомобилю и его владельцу: смена места жительства, фамилии, продажа или передача кому-либо автомобиля и т.п. Основные выплаты по страховым случаям осуществляются в течение 60 дней с момента заявления. Некоторые выплаты в зависимости от ситуации производятся в более короткий срок.

### «Бомбардье»

**К**анадская фирма Bombardier (штаб-квартира в г. Монреаль), имеет производственные мощности в 11 странах мира, годовой доход 11,5 млрд. кан. долл. (1998 г.). **Пакет заказов на 31.01.99 г. составил 25,5 млрд. кан. долл.**

«Бомбардье» работает в аэрокосмической области (самолетостроение) и транспортном машиностроении (подвижной железнодорожный состав).

«Взлет» фирмы «Бомбардье» начался на рубеже 90-х гг., когда она начала свое укрупнение за счет приобретений авиационных и вагоностроительных производств в Канаде, США и Зап. Европе.

В результате основанная в 1942 г. А.Бомбардье фирма-производитель вездеходов для заснеженной местности превратилась в индустриального гиганта, занимающего **3 место в мире по производству гражданских самолетов бизнес-класса и для региональных перевозок.**

Первой ступенью подъема явилось приобретение у канадского правительства в 1986 г. самолетостроительной компании «Канадэйр» (Canadair). В 1989 г. к ней добавилась одна из старейших в мире северо-ирландская авиастроительная компания «Шорт Бразерс» (Short Brothers). В 1990 г. в США приобретена авиастроительная компания «Лирджет» (Вишута, шт. Канзас). В 1992 г. «Бомбардье» приобрела у правительства пров. Онтарио 51% акций авиастроительной компании «Де Хавилленд» (De Havilland).

В этот же период были приобретены вагоностроительные компании и связанные с ними производства в США, Бельгии, Франции, Великобритании, Мексике, Германии, КНР. Последним крупным приобретением стала покупка в 1998 г. вагоностроительной компании «Дойче Вагонбау АГ» (Deutsche Waggonbau AG (DWA) (Берлин), с которой связаны планы выхода на ж/д рынки Вост. Европы, включая Россию.

В результате реорганизации в янв. 1999 г. корпорация структурно оформилась в 4 основных группы: Bombardier Aerospace; Bombardier Transportation; Bombardier Recreational Products; Bombardier Capital.

Число работников в 1999 г. достигло 47 тыс. чел., из них 28 тыс. в Сев. Америке (20 тыс. в Канаде, 7 тыс. в США, 1 тыс. в Мексике), 17 тыс. в Европе и 2 тыс. в странах Дальнего и Ср. Востока. Наибольшее количество работников, 27 тыс. чел., в «Бомбардье Аэроспейс». Более 13 тыс. чел. работает в «Бомбардье Транспортэйшн».

Председателем совета директоров корпорации – один из ее владельцев, Лорен Бодуан (Laurent Beadoin). Президентом «Бомбардье» с фев. 1999 г. является Роберт Браун (Robert Brown).

«Бомбардье Аэроспейс» (БА) (штаб-квартира в Дорвале, пров. Квебек) превратилась в ведущую корпоративную группу концерна. Президент Майкл Графф. В 1999 г. ее доходы составили 6,4 млрд. кан. долл., что составляет более половины общих доходов «Бомбардье» и на 30% выше показателей предыдущего периода.

Для региональных авиаперевозок БА выпускает самолеты Canadian Regional Jet (50-местные CRJ серий 100 и 200 и 70-местные CRJ 700) и самолеты DASH 8 различных серий: 37-местные серий Q100 и Q200; 50-местный серии Q300 и 70-местный серии Q400.

В 1999 г. было продано 72 самолета CRJ различных серий (против 64 самолетов в предыдущий период) и 30 самолетов DASH 8 (столько же в прошлом году). Большая половина из них продана авиакомпаниям США. Пакет заказов на 1999-2000 гг. составляет 284 самолета CRJ и 39 самолетов DASH 8, в том числе 96 новейших CRJ 700 и 30 DASH 8/300.

Отделение «самолеты бизнес-класса» производит и продает самолеты Learjet 31 A, 45, 60, Challenger 604 и самолет для дальних перелетов Global Express. В 1999 г. было произведено 113 самолетов (в 1998 г. — 88 самолетов) различных типов, в том числе 10 самолетов Global Express. Из них 69 самолетов продано в США. Пакет заказов СБК составляет более 300 самолетов.

Отделение «самолеты-амфибии» производит и продает небольшое число Canadair 415, в основном в противопожарном варианте. В 1998-99 гг. было произведено 12 самолетов этого типа.

БА имеет 11 авиазаводов в различных странах, в том числе 3 авиасборочных, а также 3 техцентра обслуживания и один центр летной подготовки. На предприятиях БА производятся компоненты крыла и фюзеляжа для самолетов «Боинг», «Эрбас», гондолы авиадвигателей и другие запчасти для ряда компаний, а также выпускается военная продукция.

Сферу деятельности БА включает разработку и производство: беспилотных летательных аппаратов вертикального взлета и посадки CL-327 по заказу ВМС США; ПЗРК ближнего боя Starburs совместно с фирмой Thomson-CSF; ракет Starsteak по заказу Великобритании; самолетов Global Express в вариантах ретранслятора и разведчика и C-415 в вариантах спасателя и разведчика и другой продукции.

Фирма БА осуществляет инженерно-тех. обслуживание боевых истребителей CF-18, беспилотных самолетов-разведчиков CL-327 и CL-352, самолетов C-23. Начиная с 1999 г. БА реализует 20-летнюю программу подготовки летного состава ВВС в Канадском центре летной подготовки НАТО, а также другие программы подготовки военных и гражданских летчиков.

Всего в 1999 г. БА было произведено (продано) более 200 самолетов различных типов, а пакет заказов составил 16,2 млрд. кан. долл. **Показатели деятельности БА в 1999 г. значительно превосходят общий объем производства авиапрома России.**

Основным конкурентом БА считает бразильскую авиастроительную компанию «Эмбраэр», которая выпускает региональные самолеты, в частности ЕМБ 145, аналогичные CRJ. Канадцы заявляют, что почти на 2 года опережают конкурентов с моделью CRJ 700. В конце 1998 г. БА обратилась в межд. суд с обвинением «Эмбраэр» в демпинге в связи с госсубсидиями, выделенными бразильским правительством на развитие авиакомпании. В свою очередь «Эмбраэр» обвинил «Бомбардье» в использовании госсредств на НИОКР.

Из других конкурентов наиболее серьезными считаются компании Fairchild Aerospace (США), объединившаяся для создания 70-местного само-

лета с «Дорнье» (ФРГ), а также «Боинг» и «Эрбас», имеющих свои программы создания региональных самолетов.

«Бомбардье» вытесняет своей продукцией устаревшие самолеты российского производства Як-40 и 42, ТУ-134 и 154, украинские АН-26 и 32 из стран Вост. Европы и Китая. **Достигнута договоренность о строительстве в КНР сборочного завода для 70-местных самолетов «Бомбардье»**, которые будут использоваться в внутр. китайском рынке.

«Бомбардье Транспортейшин». Штаб-квартира БТ находится в Сан-Бруно (пров. Квебек) (президент фирмы Жан-Ив Лебланк). Фирма имеет 21 предприятие, в том числе 14 в 7 европейских странах и 7 в Сев. Америке (Канада, США и Мексика).

«Бомбардье» осуществляет проекты в 20 городах мира. В 1998/99 ф.г. БТ поставила 78 метровагонов для Торонто, 24 для Мехико и 120 для Лондона. БТ разрабатывает и новые типы ж/д транспорта, включая высокоскоростные поезда. БТ завершила первую фазу проекта строительства скоростной автоматизированной транспортной системы для г. Куала Лумпур (Малайзия). В 1999 г. БТ получила контракты на строительство скоростной автоматизированной транспортной системы для нью-йоркского аэропорта JFK и г. Фессалоники (Греция).

С 1999 г. «Бомбардье» лидер по производству ж/д вагонов в Европе. Общий пакет заказов БТ на 31.01.99 г. составил 9,3 млрд. кан. долл., 6 млрд. из которых приходится на Европу. Через дочернее предприятие БТ участвует в проекте модернизации железной дороги в СПб.

«Бомбардье Рекреэйшнл Продактс» (БРП). Выпуск снегоходов и машин для отдыха является одним из старейших направлений деятельности «Бомбардье». В 1970 г. «Бомбардье» приобрела в Австрии компанию Lohnerwerke (в н.в. Bombardier-Rotax). Это позволило производить двигатели Rotax для всех моделей снегоходов, водных мотоциклов, вездеходов и спортивных катеров. Штаб-квартира БРП — в г. Монреале (президент фирмы Пьер Бедуан). Имеет производства в Канаде, США, Финляндии и Австрии, на которых работает 5,5 тыс. чел. Основная продукция БРП — снегоходы Ski-Doo и водные мотоциклы Sea-Doo.

«Бомбардье Кэпитэл» (БК). Первоначально была создана в 1972 г. для фин. поддержки дилеров Ski-Doo в США. БК осуществляет фин. услуги в областях деятельности корпоративных групп концерна, а также в строительной промышленности. Доходы в 1998/99 ф.г. составили 570,6 млн. кан. долл. против 352,4 млн. долл. в предыдущий период. Основной деятельностью БК является финансирование продаж дилерами, в том числе лизинга.

«Бомбардье Интернешнл» (президент Пьер Портье). Занимается продвижением продукции фирмы и ее услуг, в основном, на нетрадиционных рынках в Азии, Вост. Европе и Лат. Америке. Особенно успешным считается соглашение «Бомбардье» с участием компаний Power Corporation (Канада) и Sifang (КНР) в создании СП по производству в Китае пассажирских вагонов. Свою работу БИ координирует с корпоративными группами, которым и принадлежит решающий голос.

## Нефтегазпром

За 50 лет нефтегазпром превратился в самую доходную отрасль экономики страны. **Канада яв-**

ляется 3 производителем природного газа (8% от мирового объема) и 11 – нефти (4% от мировой добычи). Страна занимает лидирующее положение в экспорте передовых технологий и оборудования, транспорта и переработки нефти и газа.

Спрос стимулирует увеличение добычи природных углеводородов. Ежегодный прирост их добычи составляет 1-1,5%. Добыча нефти увеличилась с 98 млн.т. в 1990 до 107 млн.т. в 1998 г. Удельный вес нефти в общем объеме используемых энергоресурсов снижается. Основные запасы нефти (81%) находятся в пров. Альберта и 13% в Саскачеване. Остальная часть нефти добывается в прибрежных нефтеносных песках и шельфах.

Добычей нефти занимаются 500 компаний, 5 из которых («Амоко-Канада-Петролеум», «Синкрид-Канада-Петролеум», «Пан-Канадиан-Петролеум», «Мобил-Ойл-Канада» и «Империял Ойл») добывают 40% нефти. Все филиалы иностранных зарегистрированы как канадские предприятия.

Ежедневно в вост. пров. (Ньюфаундленд, Новая Шотландия, Остров Принца Эдварда и Квебек) импортируется суммарно 80 тыс. куб. м. легкой нефти. Примерно такое же количество тяжелой нефти экспортируется в США.

Импортная нефть доставляется танкерами на НПЗ в вост. провинциях страны, а также в порт Портленд (США), откуда она по трубопроводу перегоняется в Монреаль. **Различные отрезки трубопроводов являются собственностью частных компаний.** Проложены они по земле, взятой в аренду у фермеров, нац. ж/д компании и у провинциальных правительств. **Тарифы за транспортировку по трубопроводам устанавливает и контролирует фед. правительство.** Установленные невысокие тарифы на транспортировку нефти не могут быть сразу повышены, так как заводы, расположенные, как правило, в портах, могут сразу же переключиться на закупку импортной нефти.

Гос. регулирование цен на нефть и газ отменено в 1985 г. **Регулирование собственности на землю, ее использование, налогообложение недвижимости находится в ведении провинциальных правительств.** Более 80% нефтяных скважин расположено на провинциальных землях, остальная часть – на территории фед. парков, на владениях фермеров и нац. ж/д. За право вести разведку и добычу нефти владельцы земель взимают роялти с нефтегазовых компаний.

Правительства провинций осуществляют гибкую политику в этой сфере и стимулируют развитие нефтегазпрома. На период разведки и освоения арендная плата составляет символическую величину. После налаживания добычи роялти взимается в 14-22% от средней цены нефти на мировом рынке, с вычетом транспортных расходов (ежегодные поступления в фед. бюджет в форме роялти составляют 4-5 млрд. кан. долл.).

Дешевая танкерная доставка и высокое качество импортной нефти оказывают сильное влияние на цену канадской тяжелой нефти. Независимо от уровня мировых цен на легкую нефть, внутр. канадские цены на среднетяжелую нефть (24,8° API, с содержанием серы 2,46%) ниже на 34-40%.

По данным Канадского агентства по мониторингу нефтепрома, **доходность добычи нефти, природного сжиженного газа** очень низка. За 5-летний период (1988-92 гг.) средняя окупаемость инвестиций в этой сфере составила 1,9%. (Для сравне-

ния: окупаемость инвестиций в других отраслях промышленности за 1988-92 гг. составила 6,5%.) При уровне мировых цен 125-130 долл. США за куб.м. средней нефти нефтяные компании имеют рентабельность в пределах 3-4%, которая достаточна, чтобы стимулировать инвестиции в производство нефти.

**Производство нефтепродуктов.** До 1993 г. действовало 25 НПЗ. С целью снижения себестоимости производства нефтепродуктов частные компании пошли на сокращение числа заводов и повышение загрузки оставшихся 20 заводов. Ежедневно на нефтепродукты перерабатывается 284 тыс. куб.м. нефти.

Большая часть НПЗ принадлежит «Империял-Ойл», «Петро-Канада» (в которой доля фед. правительства 15%), «Шелл», «Ультрамар-Канада», «Хаски-Ойл» и «Паркленд-Индастриз». Другая часть принадлежит частным провинциальным компаниям, в том числе потребкооперативам (2 завода). Производят: бензин с октановыми числами 87, 91 и 95, дизтопливо, моторные масла, смазки, битумные смолы и парафин.

С 1990 г. **запрещено применение свинца для повышения октанового числа бензина, с 1995 г. введен запрет на использование ММТ (марганец-метил-толинол) для тех же целей.** Разрешено применять различные окислители (метиловый, этиловый спирты, метил-тарtrat-бутиловый эфир), а также ароматические вещества (бензол, толуол, ксилол). **Смесь бензина (90%) и этилового спирта (10%), называемая «газохол»,** считается более приемлемой с экологической точки зрения. В пров. Онтарио с 1999 г. строится завод по переработке 2 млн.т. кукурузы на тех. этилового спирта и комбикорма. Спирт будет использоваться как составная часть «газохола» и для разбавления дизтоплива.

Конкуренция между НПЗ за привлечение 17 млн. потребителей ГСМ ведется посредством предложения им продукции лучшего качества и гибкой ценовой политики.

16 тыс. заправочных станций принадлежит 35 крупным интегральным компаниям и сотням мелких независимых владельцев. Интегральные компании, как правило, являются дочерними предприятиями нефтедобычи и НПЗ.

**Структура стоимости бензина.** Основными составляющими стоимости бензина являются: стоимость нефти – 30,7%, фед. и провинциальный налоги – соответственно 24,8 и 26,7, затраты на производство и доходы НПЗ – 12,7, расходы заправочных станций и их доходы – 5,1%.

Доля нефти в стоимости бензина по провинциям изменяется мало, а в абсолютных величинах колеблется от 16 до 17,1 кан. цента на литр бензина. Для северных районов доля фед. налога меньше, чем для других провинций.

Конкуренция НПЗ и заправочных станций за их место на едином бензиновом рынке свела их долю в цене бензина до минимума. Обилие бензина на внутр. рынке заставляет заправочные станции применять различные способы привлечения клиентов: продажа в кредит, оказание премиальных услуг, вплоть до продажи бензина в зимнее время по цене ниже реальной стоимости. Временный убыток компании возмещается за счет продажи больших объемов бензина в летнее время. Покупатель ГСМ очень чувствителен к изменению цены даже на полцента и потому легко перемещается к заправочным станциям с меньшей ценой. **Чистый**

доход заправочных станций от продажи каждого литра бензина составляет 0,6-0,9 кан. цента.

Увеличение стоимости бензина с 1986 по 1995 г. почти в 2 раза произошло только вследствие повышения фед. и провинциальных налогов. В 1985 г. эти налоги составляли соответственно 5,4 и 7,7 кан.цента на литр бензина, а в 1995 г. — 13,6 и 13,1 цента. В 1980-98 гг. стоимость бензина снизилась, а доля госналогов в цене увеличилась с 26 до 53,5%. Основной доход от добычи, переработки нефти и производства ГСМ достается государству.

Аналогичная ситуация наблюдается и в других странах. Если в Канаде и США стоимость бензина, включающая все расходы и доходы по всей цепи от добычи нефти до продажи бензина потребителям, соответственно составляла в 1995 г. 26 и 27 кан. центов, то в странах-импортерах нефти стоимость бензина до налогов была в пределах 29-38 кан. центов (Испания — 38, Англия — 32, Италия — 35, Германия — 32, Франция — 29 центов за литр бензина). После добавления всех налогов цена бензина составляла (центов за литр): в Канаде — 54 (+ 107%), США — 41 (+52%), Испании — 124 (+ 226%), Англии — 134 (+318%), Италии — 151 (+ 331%), Германии — 152 (+ 375%), Франции — 168 (+ 479%).

*Мониторинг и регулирование рынка нефтепродуктов.* Ни наличие большого числа конкурентов на рынке нефти (и еще большего их числа на рынке ГСМ), ни устоявшиеся традиции и нормы конкурентной борьбы на них не дали повода фед. и провинциальным властям для самоустранения от регулирования рыночных взаимоотношений нефтекомпаний, НПЗ и заправок установило рамки и правила игры на рынке нефтепродуктов, создало механизмы регулирования деятельности всех структур в этой сфере.

О том, насколько важны для государства производство и рынок нефтепродуктов, говорит факт вовлечения в мониторинг и регулирование рынка нефти и ГСМ 7 министерств и госкорпорации Canada Energy Board. Таковыми министерствами являются: минприродных ресурсов (задачи: забота о полном удовлетворении потребности страны в нефти и ГСМ, стимулирование добычи нефти, регулирование экспорта, импорта и межпровинциальной торговли нефтью и нефтепродуктами); минохраны природы (соблюдение законодательств по добыче, транспорту, переработке и торговле нефтепродуктами); минпром (определение ценовой политики, защита и баланс интересов розничной сети и потребителей ГСМ); минтранспорта (соблюдение законодательства по транспорту нефти, регулирование тарифов и квот на перекачку нефти, правила перевозок ГСМ); минфин (уровни тарифов, пошлин, роялти, налогов, оппонирующие позиции минпрома); минстат (сбор и анализ статинформации по всем секторам производства и рынка нефтепродуктов); минсельхоз (мониторинг цен на ГСМ в сфере с/х производства, субсидирование этих потребностей фермерам, рыбакам; **индейским общинам налоговый департамент возвращает 15% стоимости ГСМ** по их декларациям, но не более 600 кан.долл. на индивидуальное хозяйство работающего члена общины. Расчет ведется с учетом средних цен на ГСМ в районе).

Каждый участник мониторинга предоставляет свою информацию и выводы в минфин и Управление по энергии. Анализ общей ситуации в сфере производства и рынка нефтепродуктов, острых

проблем в этих сферах поручается признанным экспертам и Канадскому ин-ту нефтепродуктов. Доклады экспертов и ин-та доступны общественности через специализированные издания и через Интернет.

На основе согласованной и проанализированной информации Управление по энергии, минфин и правительство принимают административные решения, а парламент страны корректирует законодательство.

Государство приватизировало госпредприятия, уступив место индивидуальным и акционерным частным предпринимателям. Имеется только одна интегральная нефтеперерабатывающая и торгующая нефтепродуктами компания, в которой 15% акций принадлежит государству.

При минпроме создано Бюро по политике конкуренции (Bureau of Competition Policy), которое рассматривает жалобы по недозволенным приемам конкуренции, качеству продукции, ценовой дискриминации, необоснованному повышению цен, качеству обслуживания. Обоснованные претензии конкурентов друг к другу или претензии потребителей рассматриваются в муниципальных комитетах по конкуренции в торговле и ценовой политике. Результатом рассмотрений жалоб является отзыв лицензий на право деятельности на территории муниципалитета и/или приговор суда о наложении штрафов в пользу пострадавшего конкурента, покупателя или в пользу муниципалитета.

Провинциальные правительства имеют широкие полномочия на своих территориях по лицензированию производства и продажи ГСМ, определению правил торговли, природоохранным требованиям, налоговой политике. До 1991 г. в провинциях имелись специальные комитеты по регулированию рынка ГСМ, включая и установление цен. В настоящее время такой комитет сохранен только в пров. О-в принца Эдварда. Этот комитет проводит открытые слушания по вопросам рынка нефтепродуктов, устанавливает потолок оптовых и розничных цен. В других провинциях комитеты преобразованы в наблюдательные советы, отслеживающие ситуацию на рынках, а решения для корректировки ситуации принимаются фед. бюро по политике конкуренции и проблемам рынков.

Муниципальные и районные власти не имеют полномочий по регулированию уровня цен, но могут влиять на снабжение территории нефтепродуктами. Для этого они используют свое право определять место расположения заправочных станций, порядок их работы, устанавливают требования по безопасности, спецификации оборудования, а также уровень местных налогов.

Госуправлением по стандартам установлены стандарты качества ГСМ, но в стране нет закона, предписывающего обязательное их соблюдение. Предполагается добровольное их признание и соблюдение. Однако в 5 пров. (Альберта, Онтарио, Квебек, О-в принца Эдварда, Новая Шотландия) законодат. собрания приняли законы, обязывающие компании производить и продавать продукцию соответствующего качества.

## ТЭК

Канада занимает по уровню его развития одно из первых мест в мире. ТЭК дает 7,4% ВВП и 16,8% валовых внутр. капложений страны, обеспечивает 300 тыс. рабочих мест. **Провинции явля-**

ются собственниками природных ресурсов и компетентны в решении большинства вопросов регулирования ТЭК на своей территории. Фед. правительство отвечает за отраслевую гармонизацию в масштабах страны, содействие региональному развитию, офшорные проекты, аспекты межд. и межпровинциальной торговли.

**Уровень потребления энергоресурсов в Канаде один из самых высоких в мире** (более 18 тыс.квт/ч электроэнергии на душу населения в год по сравнению с 12 тыс.квт/ч в США), что объясняется как значительным удельным весом энергоемких ресурсоориентированных отраслей, так и климатическими условиями. В структуре конечного потребления по видам топлива важнейшее место занимает нефть — 37%, природный газ — 32%, электроэнергия — 22%, возобновляемые ресурсы (утилизация отходов леспрома и ЦБК, мусора и др.) — 6%, уголь — 3%.

По прогнозам минприродных ресурсов, в перспективе Канада может превратиться в крупного импортера сырой нефти в связи с увеличением ее потребления внутри страны и истощением запасов. Реальной альтернативой представляется форсирование разработки богатейших залежей «нефтяных песков», запасы которых в пересчете на нефть превышают 50 млрд.т. по сравнению с 1,5 млрд.т. запасов обычной нефти. В 1998 г. «нефтяные пески» давали 20% добычи нефти в стране. Ожидается, что этот показатель возрастет до 40% к 2010 г.

**Канада располагает 15 трлн. куб. м. природного газа**, добыча которого превысила 156 млрд.куб.м. в 1997 г. Более 50% газа (80 млрд.куб.м.) ежегодно поставляется в США.

Началась реализация масштабных газовых проектов, включая разработку крупного офшорного месторождения «Сейбл-Айланд» в пров. Новая Шотландия и строительство новой ветки газопровода от месторождений Альберты на северо-восток США.

Канадская электроэнергетика по праву считается одной из крупнейших отраслей нац. экономики. На ее долю приходится 2,5% ВВП и более трети продукции ТЭК. В 1997 г. произведено 560 млрд.квт/ч электроэнергии, из которых 45 млрд.квт/ч экспортировалось. Установленная мощность электростанций на тот же период достигла 120 мвт.

По сравнению с другими отраслями ТЭК в электроэнергетике сильны позиции государства. Более 90% выработки электричества приходится на крупные провинциальные энергетические корпорации. Частные производители дают 10% и в основном обслуживают крупные промпредприятия.

Основной объем электроэнергии генерируется ГЭС — 61%. На ТЭС приходится 21,5%. Большинство ТЭС работает на угле (80%), а также газе (14%) и мазуте (6%).

Неблагоприятная ситуация сложилась в атомной энергетике, которая дает 17,5% выработки электроэнергии. Неэффективное использование основных средств и недостаточно высокий уровень безопасности вынудили руководство пров. Онтарио, где сосредоточено 86% всех реакторных мощностей в стране, принять решение о закрытии 2 из 5 действующих АЭС.

**Разведанные запасы угля превышают 6 млрд.т.** Их основная часть пригодна для разработки высококоррентабельным открытым способом. В 1997 г. добыча составила 78,5 млн.т. Главными потребите-

лями твердого топлива на внутр. рынке являются ТЭС и коксохимические производства. **Половина добываемого угля экспортируется.**

Уделяется приоритетное внимание снижению негативного воздействия ТЭК на окружающую среду. Вопросы ее охраны превратятся в решающий фактор формирования энергетической политики государства в следующем столетии. В соответствии с Конвенцией ООН по изменению климата и по итогам встречи в Киото, Оттава уже взяла на себя обязательство сократить к 2008-12 гг. выброс создающих «тепличный эффект» газов на 6% от уровня 1990 г. В фед. бюджете на 1998/99 ф.г. было предусмотрено дополнительное выделение 150 млн.кан.долл. на исследования в этой области.

**Природные ресурсы.** Канада обладает 10% мировых лесов, которые занимают 417 млн.га (45% всей территории страны). При этом 71% лесов находится в провинциальной, 23% — в фед. и 6% — в частной собственности. Леса, способные производить коммерческую продукцию, занимают в Канаде 237 млн.га (56%), включая 119 млн.га (28%) строевого леса.

Канадцы ежегодно вырубают менее 0,5% своих запасов коммерческого леса (1 млн.га, или порядка 180 млн.куб.м. древесины). Общие затраты и управление лесным хозяйством достигли 2,9 млрд.кан.долл. в год (48% провинциальных расходов, 5% фед., 47% промышленных).

Вклад лесного сектора в ВВП составляет 3% при общем числе занятых (включая сопутствующие области) 840 тыс.чел. **Объем ежегодных продаж превысил 71 млрд. кан. долл.**, а зарплата персонала в отрасли — 11 млрд. кан. долл. Канада — крупнейший в мире экспортер лесной продукции (20%), что приносит основной положительный вклад (более 30 млрд.кан.долл.) во внешнеторговый баланс.

Министерство природных ресурсов и Канадская лесная служба имеют интернетные страницы, через которые оперативно распространяется информация по состоянию лесов и рекомендации по устойчивому ведению лесного хозяйства ([www.mnr.gov.on.ca](http://www.mnr.gov.on.ca), [www.nrcan.gc.ca/cfs/carc/care\\_e.html](http://www.nrcan.gc.ca/cfs/carc/care_e.html)).

Канада — одна из крупнейших горнодобывающих стран в мире, производящих более 60 природных минералов и металлов. На добычу драгметаллов (в основном золота) затрачивается до 40% ежегодных средств (870 млн. кан. долл.) добывающей отрасли. На разработку алмазов затрачивается ежегодно 120-150 млн.кан.долл. Добывающая промышленность развита во всех провинциях (кроме О-ва принца Эдварда), причем производство минералов в Онтарио составляет 30%, в Квебеке — 19%, в Брит. Колумбии — 12%.

Вклад горнодобывающей отрасли в канадскую экономику составляет 3%. Канадские горнодобывающие компании затрачивают ежегодно до 100 млн.кан.долл. на НИОКР. Новые инвестиции капитала в отрасль составляют до 4,5 млрд.кан. долл. в год.

**Канада экспортирует 80% своей продукции в области минералов и металлов**, что доходит до 11-12% объема ее полного экспорта (включая реэкспорт). По подведенным за 1998 г. итогам, Канада — на первом месте по производству поташа (37,4%), урана (31,1%) и цинка (16,1%); на втором месте по производству асбеста (22,6%), серы (21,0%), никеля (17,9%) и кадмия (12,2%) и входит в число 5 ве-



душих производителей алюминия, кобальта, меди, золота, гипса, свинца, молибдена, платины, соли, серебра и титана.

Установленные запасы природного газа составляют 1,9 тыс. куб. км. (на 1996 г.). Предполагаемый потенциал неразведанных месторождений в зап. областях страны оценивается в 7,7 тыс. куб. км. Обнаруженные запасы сырой нефти составляют 8,7 млрд. барр., причем максимальные предположения о залежах лишь в пров. Альберта достигают 300 млрд. барр.

**Продукция, связанная с природными ресурсами,** занимает до сих пор ведущее место в экономике Канады, составляя 13,5% ВВП, или 95 млрд. кан. долл. Эта продукция **составляет 38% канадского экспорта**, увеличивая нац. торг. баланс на 65,5 млрд. кан. долл.

## Наука

Расходы на НИОКР в 1997/98 ф.г. составили 15,5 млрд. кан. долл., 1,6% от ВВП. В пересчете на душу населения ежегодные расходы на НИОКР — 500 кан. долл. Канада, обладая 7 по величине экономикой, затрачивает до 3% от общих мировых расходов на исследования. 25-30 ведущих фирм покрывают более половины объемов по всем ведущимся исследовательским работам. Собственные НИР ведут 3-4 тыс. фирм. 100 крупнейших предприятий Канады обеспечивают три четверти ее общего объема промпроизводства.

Фед. правительство финансирует лишь четвертую часть НИР. Фед. инвестиции в науку и технологии распределяются в 60 самостоятельных организациях, но 90% средств потребляется в **16 ключевых наукоемких организациях**. Эти организации, действуя в рамках правительственных мандатов, проводят (практически независимо) исследовательские программы и составляют основу нац. научно-тех. комплекса. Все они могут быть самостоятельными субъектами в межведомственных межд. научно-тех. отношениях. Приведем названия крупнейших наукоемких организаций и объемы их ежегодных фед. затрат на науку и технологии (в млн. кан. долл.).

Основные советы по распределению научных грантов: Совет по естественным наукам и инженерным исследованиям (460), Мед. исследовательский совет (250), Совет по социальным наукам и гуманитарным исследованиям (100).

Основные наукоемкие ведомства: минокружающей среды (600), Нац. исследовательский совет (450), минприродных ресурсов (420), минпром (380), минсельхоз (360), минстатистики (330), агентство межд. развития (320), космическое агентство (310), минобороны (250), минрыбы и океанов (230), минздрав (180), агентство по атомной энергии (160), Центр по исследованиям межд. развития (100).

Наиболее крупный индустриальный пакет (40%) контролируется минпромом и его смежными агентствами. В лидирующей роли промышленности по внедрению научных знаний для развития экономики страны и заключается суть научно-тех. политики Канады. Для выполнения приоритетных задач в русле этой политики минпром лоббировал создание следующих нац. инициатив:

1) Team Canada — сеть правительственных департаментов и агентств, обеспечивающих развитие экспортных услуг для канадских компаний, построенная совместно с МИДиМТ и минсельхозом;

2) Investment Partnerships — система для привлечения иноинвестиций на 1,5 млрд. долл. через 5 ТНК;

3) Technology Partnerships — многолетняя программа (по 35 проектам) с объемом фед. инвестиций в 250 млн. долл., которые дополнительно должны были задействовать 567 млн. долл. за счет инновационной активности частного сектора;

4) SchoolNet — электронная сеть для 13,3 тыс. средних школ и 1,3 тыс. библиотек; Community Access Program — сеть для связи 2200 локальных обществ; Computers for Schools Program — программа по обеспечению компьютерами (54 тыс. шт.) и ПО школ;

5) Canada Cooperatives Act — закон от 31 марта 1998 г. для увеличения доли в глобальной торговле и по улучшению условий для инвестиций.

Общий объем прямых фед. затрат на науку и технологии в 1997/98 ф.г. составил 5,4 млрд. кан. долл. Кроме того, правительство через систему налоговых льгот поддержало более чем на 1 млрд. долл. инвестиции частного сектора в НИР. К этим объемам следует добавить и фед. грант в 800 млн. долл. на развитие науки в университетах и междцентрах.

**ИТ и телекоммуникации.** Стремление скоординировать научно-тех. развитие страны на нац. уровне отнюдь не сводится к попытке тотального планирования и регулирования отраслевых процессов. Исследования (С.Д.Нове Institute) показали, что темпы развития в области ИТ достигли такого уровня, после которого отпадает, например, необходимость единого контроля за отраслью через Канадскую радиотелевизионную и телекоммуникационную комиссию. Акцент будет делаться на динамичные управленческие меры по мере дальнейшего возрастания скорости электронной передачи цифровых данных.

Бумообразный рост канадских технологий на североамериканском телекоммуникационном рынке (более 500 млрд. долл.) сдерживается лишь недостаточным ресурсом специалистов, а не объемом фининвестиций. В Канаде ожидается в ближайшие 2 года появление 30 тысяч новых рабочих мест только в области информатики и 10% рост вакансий в научно-тех. секторе. Однако 78% выпускников канадских университетов по специальности «компьютерные науки и инжиниринг» предпочли бы трудоустройство в США (из-за более высоких окладов и более умеренных налогов).

Интернационализация труда — одна из форм канадской борьбы с «утечкой мозгов». Так, лидер промышленности **Nortel Telecom** (250 отделений в 150 странах, 75 тыс. служащих, доходы в 1998 г. — 17,4 млрд. долл.) имеет 48 исследовательских лабораторий в 17 странах. Компания, вложившая в НИР 2,4 млрд. долл. в 1997/98 ф.г., привлекла за рубежом 3200 исследователей.

В России у **Nortel-3** операционных офиса, 20 представительских пунктов и 2 центра по подготовке программистов. В РФ компания экспортирует технику, **в Канаду идут российские ПО и специалисты**.

Построение информационного общества является нац. идеей. У Канады есть все основания гордиться проектом **первой в мире чисто оптической нац. информационной сети CA\*net3**, к строительству которой приступили в 1998 г. В оттавском регионе будет продолжаться создание «Северной силиконовой долины».

*Биотехнологии.* Биосенсоры, генная терапия, биоинформатика, геном человека становятся наиболее «горячими» тематиками в канадском биотехнологическом секторе. Здесь работает 280 компаний с численностью служащих 11 тыс.чел. при годовом обороте 1 млрд.кан.долл.

На долю здравоохранения среди этих компаний приходится 45% объемов работ, на долю сельского хозяйства – 22%. Крупные компании осуществляют 41% исследований, средние – 26%, малые – 33%. Наибольшее число биотехнологических фирм расположено в пров. Квебек (31%), Онтарио (25%) и Брит. Колумбии (20%).

*Аэрокосмические исследования.* В канадской аэрокосмической промышленности с годовым оборотом 15 млрд.кан.долл. занято 67 тыс.чел. Для поддержки этой отрасли был создан 250-миллионный фед. фонд Technology Partnership Canada (TPC). В 1997/98 ф.г. 166 млн.кан.долл. из этого фонда ушло на аэрокосмические программы, а остальные средства – на технологии по охране окружающей среды, экологию и другие направления.

В 1998/99 ф.г. правительство вложило в фонд TPC еще 600 млн.кан.долл., что может дополнительно привлечь до 2,4 млрд.долл. инвестиций из частного сектора. Предполагается, что разрабатываемые технологии будут коммерчески результативными и фонд начнет самовозобновляться на 125 млн.долл. в год в течение ближайших 15 лет.

Сотрудничество с Россией в 1998 г. проходило только по линии Межд. космической станции. На ам. блоке, пристыкованном к запущенному в нояб. 1998 г. рос. модулю, канадцы разместили Canadarm – кран-манипулятор и Advanced Space Vision System – камеры и компьютеры (кран зарекомендовал себя удовлетворительно, визуальная система требовала доработки).

Канадский аэрокосмический комплекс связан с ам. планами построения континентальной ПРО – проект Североамериканского противоракетного щита (через систему NORAD). Канадцы уже затратили 875 тыс.кан.долл. на исследования по NORAD, и их специалисты работали в США (Colorado Springs, Colorado). Проект объемом 624 млн.кан.долл. на ближайшие 12 лет уже проработан и согласован с американцами.

Канадско-ам. рабочая группа по военной кооперации в космосе выпустила в 1997 г. отчет с рекомендациями для военных по объединению усилий в новых разработках по ПРО. Будут демонтированы, в частности, радарные установки на канадской территории за счет перехода на космические устройства сбора информации. Предполагается создание на о-ве Ньюфаундленд новых систем локации низколетящих целей.

Комментарии специалистов по бесперспективности системы NORAD для оборонных целей отсутствуют в канадской прессе. Правительство считает допустимым расходовать на «щит» ежегодно по 300 млн.кан.долл. с целью поддержания добрососедских отношений с США, которые 9 фев. 1999 г. объявили о выделении первой партии финансирования в 3 млрд.долл. на лазерное оружие космического базирования.

По Договору 1972 г. между СССР и США вовлечение третьих стран в построение систем ПРО недопустимо, и канадцы предвидят соответствующие осложнения в отношении с Россией.

*Концепции межд. научно-тех. сотрудничества.* Отсутствует единый документ, регламентирую-

щий гос. политику в области МНТС. Деятельность фед. правительства в этой сфере сводится прежде всего к поддержке продвижения канадских технологий и наукоемкой продукции за рубеж, а также к поощрению переноса основного бремени НИОКР из госсектора в частный.

В вопросы МНТС вовлечены как фед., так и провинциальные правительства. Последние отвечают за развитие инфраструктуры канадских университетов, являющихся наиболее активными участниками МНТС. Ведущую роль в организации МНТС играют МИД и межд. торговли (это единое ведомство) и Минпром.

В МИДиМТ вопросы МНТС курирует замминистра Л.Эдвардс (Lucie Edwards, Assistant Deputy Minister; тел.: (613)996-5369, ф.: 944-2411, E-mail: mme.extott@extott 10.x400.gc.ca. Ему подчиняется бюро по управлению в области информации и технологий. Руководитель – гендиректор Д.Райан (David G.Ryan, Chief Information Officer and Director General); тел. (613) 943-1125, ф. 944-0441, E-mail: sxd.extott@extott01.x400.gc.ca. В рамках бюро функционирует управление, отвечающее за межд. сотрудничество в области инвестиций, науки и технологий – Investment, Science and Technology Division. Руководитель – А.Пул (Allan Poole, Director), тел. (613) 995-2224, ф. 944-2452, E-mail: tbr.extott@extott16.x400.gc.ca). В отделе по науке и технологиям данного отделения (TBRS-Science, Technology and Partnering Section) есть **сотрудник по России:** Maurice de Maurice, Senior Policy Advisor Europe, Middle East, Russia-Bilateral S&T Relations, ф. (613) 944-0111, т. (613) 995-0306, E-mail: maurivm.maurice@extott23.x400.gc.ca.

Отдельный сотрудник (Technology Officer) курирует зарубежный научный атташат и отвечает на запросы канадских ученых и компаний по вопросам в области зарубежных технологий.

Зарубежная сеть канадских представителей по науке и технике включает в себя: 6 советников по науке и технологиям (включенных в штат посольств) в Бонне, Брюсселе, Лондоне, Париже, Токио и Вашингтоне (Science and Technology Counsellors); 7 представителей по развитию технологий в Бонне, Брюсселе, Париже, Стокгольме, Токио, Атланте и Гааге (Technology Development Officers); 7 уполномоченных служащих (Designated Officers) в канадских загранучреждениях.

Зарубежная трехуровневая сеть (советники, представители, служащие) сориентирована на привлечение инвестиций и инноваций в канадскую экономику.

В качестве примера можно привести работу МИД и МТ, по двум зарубежным программам, финансирующим канадских исследователей: 1) Программа по развитию глобально научно-тех. партнерства Европы (Going Global S&T European Partners Program-STEP), в которой заявки от канадцев на получение грантов программы STEP готовит, по поручению МИД, Канадская ассоциация университетов и колледжей; 2) Японский фонд по науке и технологиям (Japan Science and Technology Fund-JSTF).

Стремясь привлечь зарубежное финансирование в свой наукоемкий сектор, **МИДиМТ неохотно вступает в межд. кооперацию, требующую затрат на исследовательские цели.** Финансирование выделяется в основном лишь на небольшое число межд.проектов, таких как: Human Genome Program, Intelligent Manufacturing System Program,

International Space Station Program, Human Frontier Science Program, Canada-France-Hawaii Telescope, Gemini Telescopes. В целом наблюдается устойчивый процесс сокращения объемов участия Канады в межд. научных проектах. Канадцы за последние годы вышли из NATO's Science Program, Commonwealth Science Council, International Institute for Applied System Analysis и ряда др. многосторонних проектов.

Минпром вырабатывает эконом. подход к развитию и внедрению передовых технологий и играет ведущую роль в лоббировании интересов канадских фирм на внешнем рынке. Это министерство сформировало концепцию межд. стратегии канадского бизнеса (Canada's International Business Strategy, CIBS) в 27 секторов: 1) Aboriginal Products, Services and Technologies; 2) Advanced Manufacturing and Technologies; 3) Advanced Materials; 4) Aerospace/Defence; 5) Agricultural Technology and Equipment; 6) Agriculture, Food and Beverage; 7) Arts and Cultural Industries; 8) Automotive; 9) Bio-Industries; 10) Building Products; 11) Business, Professional and Educational Services; 12) Chemicals; 13) Construction, Architectural and Engineering Services; 14) Consumer Products; 15) Electrical Power, Equipment and Services; 16) Environmental Industry; 17) Fish and Seafood Products; 18) Forest Industries; 19) Health Industries; 20) Information Technologies and Telecommunications; 21) Metals, Minerals and Related Equipment, Services and Technology; 22) Ocean Technologies; 23) Oil and Gas Products and Energy Equipment; 24) Plastics; 25) Rail and Urban Transit; 26) Space; 27) Tourism.

Научно-тех. политика в каждом из 27 направлений подчинена задаче реализации соответствующих деловых интересов. Имея стратегическую установку по развитию промбизнеса, канадцы рассматривают межд. исследовательскую кооперацию лишь как вспомогательный инструмент в едином «внешнеэкономическом пакете» применительно к конкретной промтрассе.

Любая из 27 стратегий четко формулирует основные цели, на которые должны быть сориентированы канадские госучреждения для оказания поддержки фирмам в области торговли, технологий и инвестиций. Эти цели определяют те, и только те специфические межд. мероприятия и инициативы (круглые столы, рабочие группы, форумы и т.д.), которые целесообразно поддерживать по гослинии.

При этом в рамках научно-тех. политики ставятся следующие задачи: привлечение лучшей мировой практики в области передовых технологий в производство через переговорный процесс и исследовательскую кооперацию; заключение двусторонних и многосторонних научно-тех. соглашений с ключевыми торговыми партнерами для внедрения промразработок; разработка тактики получения доступа к возможностям по межд. исследовательской кооперации и по ознакомлению с перспективными технологиями. **Все канадские структуры связаны через закрытую компьютерную сеть.**

Ведомством, ведущим НИОКР в наиболее важных для канадской экономики отраслях, является Нац. исследовательский совет ([www.nrc.ca](http://www.nrc.ca)). В его составе 16 ведущих НИИ (9 из них в оттавском регионе). Приоритетные направления, на которые канадское правительство выделяет средства через Совет, сгруппированы в следующие 9 тематик: биотехнологии, информатика и телекоммуникации,

производственные технологии, научные и астрономические установки, механические конструкции, аэрокосмические технологии и стенды, морские исследования и сооружения, нац. измерительные стандарты, смежные научные отрасли.

Заслуживает внимания канадский механизм по прогнозированию новых критических технологий, которые потребуются промышленности через 3-10 лет. Этот механизм в Канаде получил название Technology Roadmaps. Такой «путеводитель по технологиям» в каждой избранной отрасли построен по следующей схеме: Кто? Что и как? Для чего?

В области МНТС у Канады имеется соглашение с ЕС от 17 июня 1995 г. и два межправсоглашения: с правительством Японии от 7 мая 1986 г. и с правительством Германии от 16 апр. 1971 г. С США у Канады нет отдельного соглашения в области науки и технологий. Однако правовые механизмы урегулирования соответствующих вопросов предусмотрены.

В каждом из вышеупомянутых случаев для межправсоглашений в области МНТС у канадцев были веские причины. Япония и Германия выделили целевые средства на развитие двусторонней кооперации, а соглашение с ЕС дало канадским компаниям и университетам юр. базу для подключения к европрограммам Research and Technology Development Programs-RTDR. Во всех трех случаях канадское правительство практически не вносит фин. вклада в развитие партнерских отношений.

В Соглашении с ЕС выделены потенциальные области совместных исследований: сельское и рыбное хозяйство, медицина, ИТ, коммуникации, полезные ископаемые. В качестве инструмента для мониторинга Соглашения был создан смешанный комитет по научной и технологической кооперации. Канада командировала своего научного атташе в Брюссель, где представители стран ЕС координируют работы по RTDR.

В Соглашении с ЕС также четко обозначены механизмы финансирования совместных работ. Каждый из партнеров изначально покрывает свою часть расходов при подготовке совместного проекта. Для выигравших конкурс проектов в рамках RTDR предусматривается компенсация его стоимости: 50% для промконсорциумов и 100% для университетов и НИИ. Продвигая свои исследования с имеющимся объемом внутреннего финансирования в межд. проекты ЕС, канадцы через механизм Соглашения могут выступать субподрядчиками у европейских партнеров, в случае выигрыша ими исследовательского гранта ЕС. Важно для канадцев, что в данном механизме МНТС правительство не озабочено выделением каких-либо дополнительных средств на развитие межд. кооперации. Именно этот субподрядный механизм доступа к исследовательским фондам ЕС и стимулировал подписание двустороннего соглашения, без которого Канаду не допускали к участию в европейских проектах. Условием участия канадцев в европейских проектах является требование согласования с партнерами ЕС вопросов защиты ИС по предполагаемым совместным работам до окончательного подписания контракта на их выполнение.

Развернутая информация по МНТС Канады с ЕС представлена на [www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/](http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/). Детали межправсоглашения по науке и технике с Японией, включая схему защиты авторских прав, можно найти на [www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/business/intelprp/menu-e.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/business/intelprp/menu-e.asp).

Основными партнерами канадцев для прямых контактов на уровне гослабораторий являются ам. университеты, фирмы и НИИ. Юридической основой для кооперации является Североам. соглашение о свободной торговле. При этом защита ИС вызывает множество спорных вопросов при МНТС канадцев даже с их наиболее близкими зарубежными партнерами.

Активное сопротивление со стороны канадцев встречают непредсказуемые, по их мнению, изменения внутр. законодательства США по защите ИС, лоббируемые частными фирмами. Раздел 337 Тарифного акта от 1930 г. все еще позволяет собственникам ИС в США произвольно блокировать импорт наукоемкой продукции через внутренние запросы в Межд. торг. комиссию США. Канада оказывает постоянное давление на США по приведению раздела 337 в соответствие с межд. обязательствами (статьи 48, 49, 50(8) Соглашения по защите ИС в области торговли и статьи 1715(8), 1716(8) в НАФТА).

Проблему для Канады в МНТС представляет несбалансированность ее патентного законодательства с другими странами, в частности в области живых систем и биотехнологий.

Для урегулирования вопросов ИС с зарубежными и местными партнерами канадские НИИ могут обращаться в госагентство Canadian Intellectual Property Office-CIPO. Оно отвечает за регулирование большинства вопросов в области защиты патентов, торговых марок, авторских прав, промразработок и топологий интегральных схем ([www.strategis.ic.gc.ca/sc\\_mrksv/cipo/welcome/welcome.htm](http://www.strategis.ic.gc.ca/sc_mrksv/cipo/welcome/welcome.htm)). За развитие законодательной базы отвечает ассоциация Patent and Trademark Institute of Canada ([www.ptic.ca/e/home.html](http://www.ptic.ca/e/home.html)).

Важнейшим механизмом поддержки канадского экспорта, в том числе в области высоких технологий, является начатое с 1993 г. правительством Ж.Кретьена направление за рубеж торг.-эконом. делегаций во главе с премьер-министром, миссий «Сборных Канады». Состоялось уже 5 выездных миссий «Сборных» в страны Азии и Лат. Америки с потенциальной отдачей 22 млрд.долл.

Внешнеторговая деятельность «Сборных» концептуально опирается на упомянутую межд. стратегию канадского бизнеса в 27 ведущих секторах промышленности. **Ставка канадцами делается на развитие экспорта в высокотехнологических отраслях:** телекоммуникации, транспорт, аэрокосмические технологии, строительство, энергетика, сельское хозяйство и т.д.

Ведущую роль в подготовке выездных миссий «Сборных» играют МИДиМТ и минпром. Подготовка миссии «Сборной» в группу стран выбранного региона начинается за 10 мес., устанавливаются контакты, подготавливаются соглашения, контракты, проекты, а также **определяются приоритетные сделки, для которых потребуется лоббирование на уровне премьер-министра.**

Офиц. часть делегации помимо премьер-министра состоит из 70-80 человек (премьеры всех или большинства канадских провинций и территорий, госчиновники, эксперты). Около 200-300 бизнесменов представляют частный сектор и отбираются из 1500-2000 компаний, заявивших о желании участвовать в миссии. Проездные издержки покрываются за счет вошедших в «Сборную» бизнесменов. У каждого члена делегации может быть индивидуальная повестка мероприятий, заранее согласован-

ная через канадские посольства.

Механизм «Сборных» гибок. Проводились миссии и «мини-Сборных», когда делегации бизнесменов возглавляли мининдел и другие члены правительства. Считается, что «Сборные» особенно оправдывают себя в странах с «иной культурой бизнеса», где в нац. экономиках доминирует госуправление.

Эффективным канадским инструментом освоения межд. рынков, в частности в области передовых технологий, является деятельность госкорпорации по развитию экспорта (Export Development Corporation-EDC). Основная задача этого ведомства – обеспечивать фин. поддержку иностр. покупателю канадской продукции через возвратный кредит (с заранее оговоренными процентами). **Объем финансирования экспортных контрактов по линии EDC достиг 20-25 млрд. кан. долл. в год, а ежегодная прибыль превысила 100 млн. кан. долл.**

Основными партнерами, с которыми у Канады «отработаны» механизмы межд. трансфера и коммерциализации технологий, являются США, ЕС, Германия и Япония. Показателен пример сотрудничества с США в рамках НАФТА.

Из ста крупнейших инофирм, проводящих в Канаде НИОКР, 70% объемов их исследовательских работ приходится на долю компаний США. Канадские фирмы инвестируют в исследовательские работы в США 2 млрд. кан.долл., т. е. почти половину от объемов внутр. НИОКР. Взаимные инвестирования вызваны в первую очередь нетарифными барьерными ограничениями по межд. трансферу технологий и стремлением упростить возникающие в дальнейшем торг. процедуры.

Исследовательские инвестиции канадцев в США встречают сопротивление ам. политической элиты и зачастую терпят фиаско, вопреки обязательствам сторон по свободному доступу на североам. рынок высоких технологий.

Конфликты при взаимном трансфере технологий у Канады и США присутствуют даже в оборонпроме, где вопросы нацбезопасности преобладают над прагматическими догмами рыночной экономики. Еще в 1940 г. был учрежден Постоянный совместный совет по обороне (Permanent Joint Board on Defence) для устранения возможных барьеров при передаче технологий оборонного профиля. С тех пор этот механизм оброс более чем 200 соглашениями, связанными с оборонными обязательствами.

Канада обеспокоена тем, что за период президентства Б.Клинтона ужесточился курс на замкнутое развитие «стратегических технологий» только с собственной госпромышленностью. Канадцы озабочены противоречивостью технологической политики США, направленной более на встречные требования к Канаде, нежели на развитие сбалансированного и недискриминационного механизма коммерциализации технологий. Ряд законов США в области технологий явно ограничивают участие канадских компаний (зарегистрированных и в США) в гос. технологических консорциумах и содержат весьма специфические условия взаимности.

Конгресс США через законодат. акты расширил возможности министерств торговли, энергетики и обороны содействовать в первую очередь компаниям США в развитии и коммерциализации технологий в ключевых секторах промышленности. Это ущемляет интересы канадцев. Так, дискриминационным они считают закон США по

исследовательско-производственной кооперации (National Cooperative Research Production Act) от 1993 г. Он уменьшает коммерческую выгоду канадцев от внедрения совместных с американцами разработок, так как предопределяет последующее производство только в США, если ам. партнер получал госсубсидии на исследования.

Что касается непосредственной передачи ам. технологий, то и в этом случае закон по конкурентоспособности и трансферу технологий (The US National Competitiveness Technology Transfer Act) от 1989 г. ориентирует правит. лаборатории на заключение внедренческих соглашений с фирмами США в ущерб зарубежным претендентам. Закон США по трансферу технологий определил и суть кооперативных исследовательско-внедренческих соглашений (Cooperative Research and Development Agreements-CRADA), которые регулируют отношения фед. лабораторий США и промсектора по развитию технологий. В соответствии с CRADA предпосылки должны отдаваться предприятиям, которые будут производить новую технику «в основном в США».

Канада пока не ограничивает распространение результатов наукоемких исследований, оплаченных налогоплательщиками, среди участников НАФТА. США, по утверждению канадцев, принимают активные меры по запрету межд. трансфера технологий, разработанных на средства фед. фондов. Этот основной партнер канадского МНТС, в отличие от Канады и большинства других стран, отдает приоритеты на регистрацию изобретений по весьма противоречивому принципу «кто первый изобрел», а не «кто первый заявил» изобретение. Положения патентного законодательства США (US Patent Act, 35 U.S.C. Section 104, 1988) идут вразрез с интересами Канады и противоречат условиям Парижской конвенции (The Paris Convention for the Protection of Industrial Property, 1967). Отказ США от канадских предложений решения этой проблемы через статью 64 п.4 Межд. договора о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, 1970) воспринимается в Канаде как дискриминация интересов нац. компаний в двустороннем технологическом трансфере.

Одной из задач Канады является установление сбалансированного с США механизма взаимного доступа к изобретениям и трансферу технологий. До сих пор статья 204 Патентного акта США ограничивает права использования и продажи для разработчиков изобретений, профинансированных правит. структурами. К трансферу технологий из США допускается только те канадские компании, которые обязуются развивать соответствующее производство в США.

Правительством Ж.Кретьена используется разнообразное эконом. и политические инструменты давления на ам. власти. С канадскими документами по трансферу и коммерциализации технологий можно ознакомиться на вебсайте [scitech.gc.ca/fppt/S&Tdocs.html](http://scitech.gc.ca/fppt/S&Tdocs.html).

Для выбора европейских партнеров активно используются возможности известной программы CORDIS ([www.cordis.lu](http://www.cordis.lu)), которая содержит открытую базу данных для инициативных проектов. Согласование деталей планируемых совместных работ во многих случаях поручается канадским советникам по науке и технологиям, работающим в Брюсселе, Бонне, Париже, Лондоне и др. городах.

С развитием **высокоскоростных сетей второго**

**поколения, закрытых пока для общественного пользования**, задача по поиску зарубежных партнеров для многих канадских организаций решается и через оптико-электронную сеть CANet2-CANet3, построенную в рамках нац. проекта Canarie.

ПИИ обеспечивают каждое 10 рабочее место в Канаде, т. е. занятость для 1,3 млн.чел. Подсчитано, что инвестиции на 5-летний период в 1 млрд.кан.долл. увеличивают занятость на 45 тыс.чел., а ВВП — на 4,5 млрд.кан.долл. Благодаря продуманной инвест. политике в последние 10 лет поток иноинвестиций в Канаду удвоился, достигнув 188 млрд.кан.долл. в 1997 г.

Несмотря на явную выгоду от ПИИ для канадской экономики, ряд ее секторов недоступен для зарубежных инвесторов. Канадский закон по инвестициям <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/iil832.html>, разработанный минпромом, четко регулирует инвест. сферы в области промисвоения технологий.

Основным законом в Канаде, регулирующим зарубежные инвестиции и коммерциализацию технологий, является An Act Respecting Investment in Canada, принятый 20 июня 1985 г. Этот закон, поправки к нему и сопутствующие документы собраны на странице вебсайта [www://investcan.ic.gc.ca/en\\_docs.htm](http://www://investcan.ic.gc.ca/en_docs.htm).

*Совет по естественным наукам и инженерным исследованиям.* NSERC является крупнейшим грантодателем фед. уровня, который поддерживает около 8 тыс. ключевых исследователей и ежегодно утверждает более 3,3 тыс. целевых стипендиатов.

Исследовательские гранты NSERC являются скоординированным на фед. уровне источником финансирования исследований канадских университетов. Совет принимает активное участие в Программе исследовательского партнерства (более 1000 партнеров из промышленности) и развивает в университетской среде сеть пром. исследовательских кафедр. Правительство увеличило бюджет NSERC до 494 млн.кан.долл. в 1998/99 ф.г.

Общие приоритеты канадского научного менеджмента и тенденции будущего развития исследовательских тематик NSERC можно проследить на основе объемов финансирования и рекомендаций Сводного комитета.

1.1. Биология и физиология животных (бюджет на 1998/99 г. — 13,6 млн.кан.долл.).

1.2. Клеточная биология и молекулярная генетика (17 млн.кан.долл.).

1.3. Биология растений и науки о пище (10,6 млн.кан.долл.).

1.4. Эволюция и экология (13,3 млн.кан.долл.): увеличить финансирование по интегрированию молекулярных методик, укрепить экосистемные исследования, развивать исследования по воздействию климатических изменений на биологические виды.

1.5. Психология (9,9 млн.кан.долл.): выделить фонд по изучению образного мышления.

2.1. Науки о земле (18,4 млн. кан. долл.).

2.2. Химия (25,4 млн.кан.долл.).

2.3. Астрономия и космос (5,7 млн. кан. долл.).

2.4. Субатомная физика (12,9 млн. кан. долл.):

развивать новое поколение экспериментов через малые предприятия, увеличить вклад в тему Atlas (Церн), выделить фонд по укомплектованию установки Dragon.

2.5. Физика конденсированных сред (6,8 млн.кан.долл.).

2.6. Общая физика (4 млн. кан. долл.): увеличить финансирование спектроскопии и лазерной физики, укрепить техбазу проектов по взаимодействию света с атомами и молекулами, по плазменной обработке материалов.

3.1. Фундаментальная и прикладная математика (7,9 млн. кан. долл.).

3.2. Статистические дисциплины (3 млн. кан. долл.), поддерживать исследования для генетики и медицины, развивать области статистического моделирования, увеличить финансирование моделей для окружающей среды.

4.1. Электро и компьютерная техника (14,9 млн. кан. долл.).

4.2. Проммаш (5 млн. кан. долл.).

4.3. Химическая и металлургическая индустрия (13,8 млн. кан. долл.): финансировать передовые технологии обработки материалов, изучать перспективные для переработки материалы, развивать биосовместимые материалы, увеличить число студентов-старшекурсников среди грантополучателей.

4.4. Инженерные разработки гражданского назначения (12,4 млн. кан. долл.).

4.5. Механические конструкции (12,5 млн. кан. долл.): создать нац. ин-т инженерного дизайна.

5. Компьютерные и информационные науки (14,2 млн. кан. долл.).

С Китайским нац. фондом по естественным наукам у NSERC заключен Меморандум о взаимопонимании по научной кооперации, сориентированной на обмен информацией и содействие поездкам ученых и студентов для взаимного сотрудничества. Для иностранных молодых специалистов NSERC финансирует визиты в канадские гослаборатории через систему конкурсного отбора.

## Стипендии

Поскольку в Канаде нет специального фед. ведомства, занимающегося вопросами образования, координирующую роль в реализации программ межд. стипендий выполняет **Отдел межд. научных связей МИД**. Вопросы образования входят в сферу компетенции провинций и территорий. На фед. уровне координатором выступает Совет министров образования. Основным «подрядчиком» Отдела выступает Межд. совет канадских исследований (МСКИ), с которым МИД заключил договор, фиксирующий обязательства МСКИ по рекламе канадской и иностранных программ стипендий, распространению анкет и отбору кандидатов. МИД оплачивает работу МСКИ. Деятельность МСКИ в данной области осуществляется в двух направлениях:

1. Программа стипендий правительства для иностр. граждан предлагается на ежегодной основе от имени МИД. Эти стипендии предусматривают возможность «постградуального» обучения (магистратура, аспирантура, докторантура, стажировка, исследовательская работа) в канадских учебных заведениях. Стипендии распространяются на обучение и исследования во всех сферах искусств, естественных, тех. и общественных наук, коммерческого и делового администрирования. Предлагаемые кандидатом проекты исследований должны быть посвящены канадской тематике либо включать «существенное канадское содержание».

О программе стипендий на следующий учебный год объявляют в июне-июле. Документы кандидатов должны быть направлены к ноябрю в по-

сольства Канады в соответствующих странах. Первоначальный отбор претендентов осуществляется посольствами. Окончательный отбор производится в марте в Канаде комиссией специалистов МСКИ. Предоставление стипендий утверждается при условии приема успешного кандидата в канадское учебное заведение (в большинстве случаев это происходит к июню). Учебный год в магистратуре начинается в сент., в докторантуре — в янв.

Программа предусматривает оплату канадской стороной проезда в Канаду и обратно, визы, обучения, страховки и ежемесячной стипендии в 900-1200 кан. долл. В 1999/2000 уч. г. госстипендии предлагались гражданам Колумбии, Франции, ФРГ, Италии, Японии, Кореи, Мексики и России. **Все 4 предусмотренные для России вакансии на 1999 г. были заполнены.**

2. Программа иностр. госстипендий для канадских студентов, в частности, включает стипендии, предусмотренные двусторонними соглашениями в области культурного сотрудничества между Канадой и зарубежными странами. Она охватывает и спец. программы обучения, предлагаемые отдельными государствами.

Условия стипендий различных стран имеют много общего: в большинстве случаев предусматривается оплата проезда в принимающую страну и обратно, обучения и ежемесячных стипендий.

Отбор кандидатов осуществляет МСКИ (на учебу в Колумбии, Финляндии, Франции и Мексике) или посольства соответствующих стран (ФРГ, Италия, Япония, Нидерланды, Испания) в Канаде.

Информационный буклет о стипендиях на следующий учебный год выпускается в июне-июле. Крайний срок подачи документов — окт.

В тех случаях, когда МСКИ уполномочен проводить предварительный отбор кандидатов (для указанных выше стран), работает комиссия в составе 18 видных канадских ученых и профессоров. Комиссия включает 6 подкомиссий по специальностям: биология, изящные искусства, гуманитарные науки, общественные науки, естественные и тех. дисциплины. Подкомиссии рассматривают документы на основе таких критериев, как научные достижения кандидата, рекомендательные письма, план исследования, необходимость учебы или проведения исследований за рубежом, знание языка, на котором будет вестись преподавание. К концу декабря каждая подкомиссия составляет рейтинговый список кандидатов по странам, на основе которого формируется общий окончательный список, а также список резервных кандидатов. Результаты предварительного отбора доводятся до сведения всех рекомендуемых кандидатов.

Окончательный отбор осуществляется принимающими странами с учетом рекомендаций МСКИ. О решениях этих стран в мае-июне информируется МСКИ. МИДиМТ Канады. Department of Foreign Affairs and International Trade of Canada International Academic Relations Division, tel. (613) 992-6285, fax 995-3238, www.dfait-maeci.gc.ca/english/culture/canstud.htm). Yves M. Gagnon-Director, tel. (613) 996-4551, Ms. Marie-Laure de Chantal-Program Manager, tel. 992-9557.

Council of Ministers of Education, Canada (CMEC) 252 Bloor Street West, Suite 5-200, Toronto, Ontario M5S 1V5, Canada tel. (416) 964-2551, fax

964-2296, www.cmec.ca), Paul Cappon-Director General (e-mail: p.cappon@cmec.ca), G.Molloy-Director, International Programs (e-mail: g.molloy@cmec.ca).

International Council for Canadian Studies, 325 Dalhousie, Suite 800 Ottawa, Ontario K1N 7G2, Canada, tel. (613) 789-7834, fax 789-7830, www.iccs-ciec.ca, Alain Guimont-Executive Director (e-mail: aguimont@iccs-ciec.ca), Gaetan Vallieres-Director of Administration Programs (e-mail: gvallier@iccs-ciec.ca).

Canadian Bureau for International Education, 220 Laurier Street West, Suite 1100, Ottawa, Ontario K1P 5Z9, Canada, tel. (613) 237-4820, fax 237-1073, www.cbie.ca, Jim Fox-President (e-mail: jfox@cbie.ca), Kristina Wittfooth-Director, Centre for Central and Eastern Europe (e-mail: kwittfooth@cbie.ca).

Association of Universities and Colleges of Canada 350 Albert Street, Suite 600, Ottawa, Ontario K1R 1B1, Canada, tel. (613) 563-1236, fax. 563-9745, www.aucc.ca, Robert Giroux-President (e-mail: rgiroux@aucc.ca), Eva Egron-Polar – Vice-President, International and Canadian Programs Branch (e-mail: eegron@aucc.ca).

## Интернет

**И**сследовательская сеть CA\*net2. С 1993 г. канадский бесприбыльный консорциум Canarie, включающий 120 спонсирующих членов – правительств, организаций и промфирм, приступил к осуществлению сетевых программ по развитию телекоммуникационных магистралей. Страна уже обладает самыми современными локальными сетями Интернет, включая сети с интернетовским протоколом для высокоскоростных АТМ-технологий (Asynchronous Transfer Mode). В каждой канадской провинции развивались региональные усовершенствованные сети RAN-Regional Advanced Network, которые в июне 1997 г. были объединены через нац. исследовательскую сеть CA\*net2.

15 точек GigaPOP (Gigabit-capacity Points of Presence) служат для подключения локальных сетей в провинциях и в Оттаве к единой сети CA\*net2. Эта сеть обеспечивает передачу видеоизображений и аудиосигналов, необходимых при проведении межрегиональных конференций. Скорость и качество распространения научных знаний, библиотечных баз данных и других информационно ёмких файлов по этой сети существенно превосходит возможности общественной интернетовской сети.

Доступ в сеть CA\*net2 через RAN и/или GigaPOP разрешен пока лишь для университетов, гослабораторий и ряда проморганизаций. Причем CA\*net2 обслуживает лишь те операции, которые невозможно проводить через общественную интернетовскую связь. По мере развития сети она станет доступна на коммерческой основе более широкому кругу пользователей.

Канадская инициатива по развитию нового поколения интернетовских сетей и телекоммуникационных услуг проходит параллельно родственными программам в США – NGI (Next Generation Internet) и Intenet2. Сеть CA\*net2 уже имела связь с высокоскоростными сетями в США и Европе. Следующее поколение сетей этого типа уже будут поддерживать аудио- видеоинформационные потоки в реальном времени для исследований, обра-

зования, здравоохранения, бизнеса и т.д. ([www.canarie.ca](http://www.canarie.ca)).

6 марта 1998 г. минпром Канады сделал предложение рос. стороне провести в мае в Ванкувере встречу специалистов для развития двусторонних и многосторонних отношений в области исследовательских информационных проектов и развития научных телекоммуникаций. Канадское предложение шло в русле развития рос.-ам. научно-технологического сотрудничества, которое на 10 сессии Комиссии «Черномырдин-Гор» сделало акцент на телекоммуникационные и суперкомпьютерные проекты. Просматриваемая перспектива соединения российской исследовательской сети с высокоскоростной сетью Нац. научного фонда США могла бы быть своевременно согласована и с учетом возможной кооперации Russian Backbone Network с CA\*net2.

Canarie 26 авг. 1998 г. объявила о намерениях создать первую в мире чисто оптическую интернетовскую сеть CA\*net3. Вместо традиционных протоколов в этой сети будет использована технология по расщеплению светового пучка в каждом оптическом волокне на 32 спектральные компоненты, что позволит значительно увеличить емкость сети. **Элементы сети CA\*net3 были апробированы в окт. 1998 г.** Проект по архитектурным и инженерным решениям для построения первого в мире нац. оптического Интернет канадцами разработан. Он предполагает выход на рекордные плотности информационного потока в 40 гигабит. При этом оптические световоды напрямую соединены с высокопроизводительными сетевыми переключателями, в которых уровни SDH/SONET и АТМ (традиционные для Интернет второго поколения) уже отсутствуют. Планируется, что сеть CA\*net3 объединит исследовательские сети Канады и выйдет на исследовательские сети США, Европы и Азии.

*Об извлечении энергии из вакуума.* Развитие стандартных моделей (СМ)4-х видов известных взаимодействий проходило в опережающей фазе создания ядерных и космических технологий XX века. Решения о финансировании таких дорогостоящих научно-тех. программ, как СОИ, «Шатл», «Буран», МИР и т.п., могут опираться лишь на достоверную базу экспериментальных данных и возможность получения предсказуемых результатов в рамках СМ.

Перспективы и прикладные возможности программ за пределами СМ не поддаются достоверной технико-эконом. оценке, а потому и уровень их финансирования остается во всех странах весьма незначительным по сравнению с затратами на программы в рамках СМ.

В Сев. Америке прослеживается тенденция общественного мозгового штурма через Интернет тех перспективных задач, с которыми разрозненные лаборатории не справились за последние 20-30 лет. Например, известная проблема антигравитационного экрана и бестопливного космического двигателя координируется через Интернет ([www.padrak.com/agm](http://www.padrak.com/agm): [www.spacedrivers.org/membership.htm](http://www.spacedrivers.org/membership.htm)) с выпуском специализированного журнала «Антигравитационные новости».

Возможность левитации связывается в основном с электромагнитной модификацией гравитации за счет флуктуаций нулевой энергии вакуума. Основы этой теории, Zero-Point-Energy-ZPE, были заложены А.Д.Сахаровым. Увязка гравитации с

электродинамическими силами была и в поле зрения его «коллеги» Эдварда Тейлора.

В эффект коллективного мозгового штурма и саморазвития сахаровских гипотез по ZPE решающий вклад в Сев. Америке стал вносить диалог ученых через Интернет. Отсутствие широких профессиональных знаний по ZPE известный физик Н. Puthoff трактует как позор североам. научного сообщества. Природу электромагнитных флуктуаций вакуума и эффект Казимира разъясняет ведущие ученые, включая Нобелевского лауреата S. Wienberg.

Координаторы научных исследований в Сев. Америке научились формировать и прикладные цели программы за пределами СМ без ожидания предварительных результатов теоретической фазы. Общенациональная доступность к таким программам и централизованный отбор наиболее перспективных подходов свидетельствует о поиске коллективных путей прорыва к стратегическим технологиям XXI в.

Коллективные формы научного творчества не требуют больших материальных затрат и будут быстро развиваться по мере внедрения высокоскоростных компьютерных сетей 2 и 3 поколений. Эти формы весьма приемлемы и для рос. научно-тех. комплекса. Поток идей из СНГ мог бы быть направлен в Россию при создании русскоязычного электронного архива (аналог Лос-Аламосского [www.lanl.gov](http://www.lanl.gov)) по депонированию научных работ, включая и отвергнутые научными изданиями из-за расхождения со СМ.

## Право

**О**судебной системе. В соответствии с конституцией субъектам федерации переданы исключительные полномочия, касающиеся создания, деятельности и формирования судов как гражданской, так и уголовной юрисдикции. В их задачу входит исполнение действующих в стране фед. и провинциальных законов. Право в Канаде происходит из двух юридических традиций – публично-права Англии (является основой юридической системы 9 англоязычных провинций и территорий) и франц. гражд. кодекса (распространяется на пров. Квебек). Право, как совокупность установленных государством норм поведения разделяется на гос. (уголовное, конституционное, адм.) и гражд. право (проблемы между отдельными индивидуумами: деловые соглашения, частная собственность и т.д.). **Уголовное право**, основой которого является уголовный кодекс, **едино для всех субъектов федерации**.

Конституция предоставляет фед. парламенту право на принятие законов, предусматривающих «образование доп. судов в целях лучшего исполнения законов». В соответствии с этой статьей решением фед. парламента были созданы основные фед. судебные органы страны – Верховный суд, Фед. суд, Налоговый суд.

Верховный суд Канады в Оттаве является высшим судебным органом страны. В его состав входят верховный судья и 8 судей. Трое судей должны представлять пров. Квебек, 3 – Онтарио, 2 – зап. и 1 – атлантические провинции. Назначения в Верховный суд производятся генерал-губернатором по рекомендации премьер-министра из числа судей провинциальных верховных судов, а также из членов коллегий адвокатов провинций, имеющих не менее чем 10-летний стаж юр. практики.

**По достижении 75 лет судьи уходят в отставку.** Сессии суда проводятся 3 раза в год.

Верховный суд является высшей апелляционной инстанцией. Суд рассматривает дела, поступающие к нему от фед. судов и верховных судов провинций по проблемам толкования конституции, областей гос. и гражданского права. Фед. правительство имеет полномочия запросить мнения суда по отдельным правовым проблемам. **Верховный суд принимает решения о соответствии конституции законопроектов в фед. парламенте.** Решения суда окончательны и обжалованию не подлежат.

Фед. суд Канады расположен в Оттаве (однако заседания палат суда могут проводиться в любой провинции и территории). Состоит из 2 палат – палаты апелляций и судебной палаты. В состав Фед. суда входят верховный судья, являющийся одновременно председателем палаты апелляций, зам. верховного судьи, который является председателем судебной палаты, 10 судей палаты апелляций и 13 судей судебной палаты. Назначения в Фед. суд аналогичны правилам назначения в Верховный суд Канады. Члены суда находятся на своем посту до 70 лет.

Фед. суд является судом высшей инстанции. Его юрисдикция распространяется на наиболее важные вопросы гражданского и уголовного права, фед. законодательства. Суд принимает апелляции по решениям фед. адм. советов, комиссий и трибуналов, а также рассматривает дела по урегулированию межпровинциальных и фед.-провинциальных конфликтов, вопросы патентного права, морского судоходства, иммиграционных апелляций, также делит юрисдикцию с верховными судами провинций, если одной из сторон в суде выступают фед. учреждения.

Налоговый суд Канады в Оттаве может проводить заседания в крупных городах страны. В его состав входят главный судья, его зам. и до 16 судей. Решения суда могут быть обжалованы в Фед. суде.

Военный апелляционный суд Канады рассматривает дела военнослужащих. Судьи назначаются из состава Фед. суда и других высших судов. На суде председательствует военный прокурор. Заседания проводятся в составе 3 и более судей. Апелляции по решениям этих судов подаются в Верховный суд Канады.

Адм. комиссии, советы и трибуналы находятся под юрисдикцией фед. и провинциальных правительств и рассматривают вопросы, связанные с соблюдением адм. правил и полномочий, как-то: лицензии на телерадиотрансляции, страхование занятости, здравоохранение, вопросы иммиграции. К ним относятся Комиссия по страхованию занятости, Комиссия по радиотелевидению и телекоммуникациям, советы по трудовым отношениям, трибуналы по вопросам иммиграции и беженцев. Эти ведомства курируются Фед. судом Канады

В судебную систему провинций входят верховные суды провинций и провинциальные суды. Верховные суды являются высшими судебными органами провинций. Состоят из судебной и апелляционной палат. Число судей в судах различается по провинциям. Судьи назначаются генерал-губернатором и уходят в отставку по достижении 75 лет. Фед. парламент определяет размер фин. содержания этой категории судей. Провинци-



альные суды рассматривают дела наименьшей важности, как-то: гражданские иски, незначительные уголовные правонарушения. Могут включать в себя суды по семейным делам, делам малолетних правонарушителей. Судьи этой категории назначаются и финансируются провинциальными правительствами.

*Королевская канадская конная полиция (РСМП).* К ее функциям относится контроль за правопорядком, обеспечение нац. безопасности и безопасности канадских зарубежных представительств и офиц. лиц, а также иностр. дип. и консульских представительств в Канаде.

В соответствии с условиями соглашений между центр. властями и субъектами федерации РСМП осуществляет поддержание правопорядка во всех провинциях (за исключением Онтарио и Квебека, где имеются собственные провинциальные полицейские службы) и территориях Канады, а также в соответствии с отдельными договорами в 198 муниципалитетах страны. Поддержание порядка в местах проживания коренных народов страны осуществляется в соответствии с договорами, подписанными между фед. правительством, правительствами провинций и соответствующими этническими группами.

РСМП находится в ведении фед. министра-генерального стряпчего. Непосредственно возглавляется комиссаром. В ведение зам. комиссара по Тихоокеанскому региону входят Брит. Колумбия и Юкон; по Северо-зап. региону – Манитоба, Саскачеван, Северо-зап. территории, Альберта, полицейская академия, расположенная в г.Реджайне (пров. Саскачеван); по Центральному региону – Онтарио, Квебек, столичный район; по Атлантическому региону – Ньюфаундленд, Новая Шотландия, Нью-Брансуик, О-в принца Эдуарда. В общеканадскую структуру РСМП входит 720 подразделений.

Специальные подразделения (около 1 тыс. полицейских) по борьбе с распространением наркотиков имеют полномочия проводить межд. и межпровинциальные расследования, связанные с импортом и торговлей наркотиками, конфисковать доходы от наркобизнеса.

В структуре РСМП действуют 34 подразделения (450 сотрудников) по борьбе с эконом. преступлениями. Они оказывают помощь фед. уполномоченному (суперинтенданту) по банкротствам в расследовании нарушений, связанных с процессом объявления несостоятельности (расследуется около 1% всех банкротств), обнаружении и пресечении криминальной деятельности в коммерческой сфере на местном и межд. уровне, расследуют правонарушения с использованием ИТ. В их обязанности входит пресечение производства и распространения фальшивых денежных знаков, кредитных карточек, акций и других ценных бумаг. Следователи подразделений по эконом. преступлениям отвечают за сбор улик, допрос свидетелей и подозреваемых, составление отчетов, помощь в ведении судебных разбирательств. 19 подразделений РСМП занимаются вопросами отслеживания и конфискации активов, полученных от криминальной деятельности.

Во взаимодействии с другими фед. ведомствами соответствующие подразделения РСМП осуществляют охрану сухопутной границы между Канадой и США, выявляют случаи пересечения границы и пребывания на территории Канады неза-

конных иммигрантов, отслеживают движение товаров, подлежащих обложению тамож. пошлиной. К их обязанностям также относится борьба с производством и распространением контрабандной продукции, включая табачные и алкогольные изделия, незаконной передачей высоких технологий и стратегических материалов.

РСМП также задействовано в обеспечении общественной безопасности (перемещение опасных материалов, безопасность воздушного, ж/д сообщения), контроле за выбросом загрязняющих веществ в экосистемы, деятельности по защите прав потребителей (борьба с подделкой авторских прав и фабричных марок, продажей запрещенных товаров малолетним и т.д.). 1,2 тыс. сотрудников обеспечивают безопасность дорожного движения.

Имеется отдел по межд. связям и охранным операциям, который обеспечивает личную безопасность премьер-министра и других официальных лиц, проводит подготовку офицеров по выполнению операций в координации с полициями зарубежных стран и имеет офицеров по связи с полициями других стран мира и Интерполом.

В распоряжении РСМП, помимо 8,7 тыс. единиц наземного транспорта, имеются патрульные катера, транспортные вертолеты. Общий штат сотрудников РСМП – 21,5 тыс.чел. Бюджет РСМП на 1999-2000 ф.г. составил 1,1 млрд.кан.долл. В связи с политикой фед. правительства по борьбе с бюджетным дефицитом, объемы финансирования РСМП сократились.

*Оформление сделок с недвижимостью.* В соответствии с распределением полномочий между фед. властями и провинциями регулирование отношений, связанных с недвижимостью, находится в компетенции провинциального законодательства, и каждая провинция имеет собственные законы в данной области. Осуществление сделок с недвижимостью в большинстве канадских провинций возлагается на адвокатов, исключение составляет Квебек, где данная область правовых отношений входит в сферу деятельности нотариусов.

Учет сделок с недвижимым имуществом ведется в подразделениях Регистра недвижимости (Land Registry), в которых сосредотачивается информация, касающаяся купли-продажи, залговых обязательств (ипотеки), прочих обязательств, связанных с владением недвижимостью и правами на нее, а также судебных решений по ее поводу и любых относящихся к ней документов и сертификатов.

Согласно практике, по совершении всех необходимых действий при осуществлении сделки с недвижимым имуществом адвокат или нотариус, действующий от имени и по поручению клиента, предоставляет последнему отчетные документы или содержащие свидетельство о праве собственности на недвижимость (Certified Title) при покупке, либо при продаже, подтверждающие все изменения в ее правовом статусе.

Так, например, если адвокат в пров. Онтарио действует в интересах покупателя недвижимости, по завершении сделки он составляет заключительное письмо (Letter on Closing) для клиента, в котором он отражает особенности данной сделки и удостоверяет, что право собственности отныне зарегистрировано на имя клиента-покупателя. Адвокат удостоверяет, что собственность свободна и не обременена обязательствами, или, наоборот, что она является предметом залога (ипотеки) или залогов в зависимости от обязательств.

Не существует законодательных препятствий для совершения сделок с недвижимостью офиц. представительствами иностр. государств. Чтобы недвижимость в Канаде была зарегистрирована на имя властей иностр. государства или их офиц. представительства, необходимо получить письменное согласие МИДиМТ. При наличии такого согласия иностр. представительство освобождается от уплаты налога на приобретение собственности.

*Служба оперативного реагирования консульского управления МИД.* Паспорта для поездок за границу имели в 1999 г. 7 млн. канадцев; ежегодно канадские граждане совершают 80 млн. зарубежных поездок. Задача оказания содействия соотечественникам, находящимся за рубежом, входит в число основных функций канадского внешнеполитического ведомства, в первую очередь его консульской службы.

Издаваемые МИД бесплатные публикации с рекомендациями для отправляющихся за рубеж ориентируют соотечественников на то, что дип. и консульские загранпредставительства могут содействовать им, например в организации медпомощи, в эвакуации из зон стихийных бедствий или военных столкновений, в замене паспортов и пр.

В центр. аппарате МИД в составе Консульского управления создан Отдел оперативного реагирования, сотрудники которого несут круглосуточное дежурство для решения неотложных вопросов консульского характера. Основная задача данного подразделения — обеспечение функционирования централизованной коммуникационной системы, позволяющей соотечественникам, находящимся за рубежом, установить контакт с канадскими должностными лицами в любое время суток по телефону.

Система организована таким образом, что если звонок от канадского гражданина поступает в какое-либо посольство (консульство) в нерабочее время, то он автоматически бесплатно перекоммутируется в Оттаву на пульт дежурного сотрудника Отдела оперативного реагирования. Дежурный дает обратившемуся рекомендации относительно шагов, которые необходимо предпринять в первую очередь. В экстренных случаях дежурный может немедленно уведомить сотрудников соответствующего диппредставительства о поступившем обращении. Он может помочь установить контакт с родными или близкими в Канаде. Если неотложного вмешательства не требуется, сотрудники Отдела обрабатывают полученный сигнал, с тем чтобы к моменту начала рабочего дня в посольстве (консульстве) уже была информация и об обращении, и о необходимых действиях.

По оценкам представителей МИД в функционировании данной системы особенно важен психологический аспект «первой помощи», оказываемой Отделом оперативного реагирования: **канадский гражданин обретает уверенность в том, что страна не оставит его в беде.** Отдел реагирует и на неотложные запросы лиц, находящихся на территории Канады, например при их обращении за паспортами при необходимости срочного выезда за рубеж.

В составе Консульского управления МИД Отдел оперативного реагирования является одним из самых крупных. Он состоит из 17 человек и включает помимо руководства (начальника отдела и его заместителя) 9 оперативных сотрудников, обеспечивающих круглосуточное дежурство в 3

смены по 3 человека, а также 6 сотрудников, занимающихся обработкой запросов и отвечающих за внутриведомственную и межведомственную координацию в тех случаях, когда поступивший запрос выходит за компетенцию Консульского управления МИД и требует, например, вмешательства министерства гражданства и иммиграции.

Загранаппарат канадской консульской службы представлен консульскими отделами посольств, а также самостоятельными штатными консульскими учреждениями и почетными консульствами. Помимо консульских отделов посольств Канада имеет за рубежом 19 генеральных консульств (10 из них в США), 14 консульств, которые, как правило, одновременно являются и торговыми миссиями (Дубай, Дюссельдорф, Гамбург, Мумбаи, Мюнхен) или функционируют как отделения посольств в ряде развивающихся стран (Сальвадор, Никарагуа), где Канада имеет «кустовые» посольства. Кроме того, действуют 87 почетных консульств. Они созданы в странах, с которыми Канада поддерживает активные торговые связи, или привлекает для канадских туристов. 7 почетных консульств открыто в Мексике, 5 — во Франции, по 3 — в Бразилии, Великобритании и Японии.

Почетные консульства существуют также почти во всех странах Южной и Центральной Америки и Карибского бассейна. Возглавляются они как выходцами из Канады, длительное время проживающими в соответствующей стране, так и местными гражданами, активно поддерживающими связи с Канадой в той или иной области. Канадские почетные консульства главным образом выполняют посреднические функции между лицами, находящимися на территории их консульского округа, и штатными канадскими загранпредставительствами и, в отличие от последних, не имеют прямой связи с МИД Канады и доступа к его информационным системам.

*Законопроект о гражданстве.* В фев. 1999 г. на обсуждение в канадском парламенте был вынесен законопроект, который существенно отличается от действующего в Канаде закона «О гражданстве». Проект, в частности, предусматривает ограничения в предоставлении гражданства по рождению. Согласно новой формулировке, дети, родившиеся за границей у канадских граждан, получают гражданство по рождению. Второе поколение канадцев, родившихся за рубежом, также получает гражданство по рождению, однако теряет его по достижении 28-летнего возраста, если до этого они не проживали в Канаде как минимум в течение трех лет в 5-летний период, предшествующий их обращению по поводу сохранения канадского гражданства.

В законопроекте имеется положение, по которому усыновленные канадскими родителями дети сразу же получают канадское гражданство, а не разрешение на постоянное проживание, как это происходит в настоящее время.

В законопроекте вводится новое определение критериев для лиц, которым предоставляется гражданство. Согласно этому положению, лицо, имеющее разрешение на постоянное проживание в Канаде (статус ленддеиммигранта), должно не менее 3 из 5 лет перед обращением о гражданстве физически находиться в стране. При этом дается определение «физического присутствия», исключая спорные случаи.

Лицо, обращающееся по поводу предоставления канадского гражданства, должно продемонстрировать знание одного из двух официальных языков Канады, а также канадской действительности, обязанностей и привилегий, которые даются при предоставлении гражданства. Знание языка и канадской действительности проверяются на экзаменах посредством тестирования.

В законопроекте изменена роль судей по вопросам гражданства. Они получают название комиссаров по вопросам гражданства и будут председательствовать на церемониях предоставления гражданства. Министр гражданства и иммиграции, по новому положению, получает право отменять отказ в предоставлении гражданства, если в ходе принятия такого решения допущена серьезная ошибка. Законопроект предоставляет министру гражданства и иммиграции право аннулировать гражданство, в случае если лицо, получившее его, представило для его получения фальшивое удостоверение личности либо не имело права на получение гражданства вследствие совершенного преступления. Гражданство может быть аннулировано не позднее чем через 5 лет после его предоставления.

В законопроект включено положение, согласно которому в предоставлении гражданства может быть отказано на основании общественных интересов, в случае если Канадская служба безопасности и разведки в ходе проверки лояльности заявителя получит сведения, дающие достаточные основания полагать, что лицо, ходатайствующее о предоставлении гражданства, представляет угрозу для безопасности. В этом случае повторное обращение за предоставлением гражданства возможно через 5 лет.

В законопроект внесена также новая формулировка текста клятвы, которая произносится во время церемонии предоставления гражданства и вручения Сертификата о гражданстве Канады.

*О запрете на подкуп иностр. должностных лиц при ведении коммерческой деятельности.* 1 дек. 1998 г. правительство Ж.Кретьена выступило с законод. инициативой во исполнение положений Конвенции по борьбе с подкупом иностр. должностных лиц при ведении межд. коммерческой деятельности. Конвенция была подписана Канадой вместе с другими странами-членами ОЭСР в дек. 1997 г. Ее также подписали 5 государств, не являющихся членами ОЭСР: Аргентина, Бразилия, Болгария, Чили и Словакия. После утверждения сенатом и палатой общин Закон о борьбе с подкупом иностр. должностных лиц (Corruption of Foreign Public Officials Act) был принят 10 дек. 1998 г. и вступил в силу 14 фев. 1999 г. В конце дек. 1998 г. Канада ратифицировала упомянутую межд. конвенцию.

Закон предусматривает уголовную ответственность за прямой или косвенный подкуп канадскими юр. и физ. лицами представителей исполнит., законодат. и судебной властей иностр. государств — тюремное заключение сроком до 5 лет. Не считаются наказуемыми «выплаты, облегчающие бизнес-деятельность за рубежом» (facilitation payments), то есть уплата разного рода установленных сборов, приобретение разрешений (лицензий) и т.п., а также если произведенные расходы являются законными в соответствующем государстве или межд. организации. Могут признаваться допустимыми также «разумные расходы, совершенные с

добросовестными намерениями и связанные с рекламой, демонстрацией или объяснением характера предлагаемых товаров или услуг или совершенные в исполнение имеющегося контракта».

Принятый правовой акт внес изменения в канадский фед. Закон о подоходном налоге для воспрепятствования освобождению от налогов сумм, израсходованных на взятки иностр. должностным лицам.

Закон квалифицировал в качестве уголовных преступлений владение собственностью или средствами, полученными в результате подкупа иностр. должностных лиц, равно как и деятельность, связанную с «отмыванием» такой собственности или средств. Канада также взяла на себя содержащиеся в Конвенции обязательства, касающиеся выдачи обвиняемых иностр. государствам и взаимной правовой помощи по уголовным и гражд. делам. Текст Закона есть на странице минюста ([www.canada.justice.gc.ca](http://www.canada.justice.gc.ca)).

*Режим въезда иностранцев*, не являющихся официально командированными представителями своих государств (владельцами дип. или служебных паспортов), регулируется Иммиграционными правилами, соблюдение которых обеспечивают сотрудники министерства гражданства и иммиграции, в том числе работающие в канадских заграничных представительствах.

Законодательство подразделяет кандидатов на въезд в страну на лиц, преследующих иммиграционные и неиммиграционные цели.

Для потенциальных иммигрантов — независимых иммигрантов, беженцев, воссоединяющихся семей, а также работников по контрактам и студентов — необходимым условием въезда в страну является предварительное получение специального разрешения, вида на жительство (record of landing), разрешения на работу (employment authorization) или на учебу (student authorization).

Лица, не преследующие иммиграционных целей и намеревающиеся прибыть в Канаду на срок не более 6 месяцев, пользуются гостевым статусом (visitors visa). **Транзитная виза необходима для следования через канадскую территорию в третью страну при нахождении в Канаде не более 48 часов.**

Для получения гостевой визы заявитель должен предоставить визовому сотруднику канадского заграничного представительства доказательства соответствия требованиям Иммиграционных правил. А именно, что он: располагает средствами, достаточными для пребывания и для возвращения на родину; имеет удовлетворительное состояние здоровья; законопослушен и не имеет криминального прошлого; не планирует работать или учиться в Канаде; в состоянии заплатить невозвращаемый сбор за оформление визы (75 кан.долл. или эквивалент в местной валюте); может предъявить любые дополнительные документы, для определения возможности допуска в Канаду. Срок оформления визы может варьироваться от 1 рабочего дня до 2 недель и более.

Если заявитель не является гражданином страны, в которой обращается за визой, он должен предъявить подтверждение законности пребывания в данной стране и своего иммиграционного статуса. Для оформления виз детям до 16 лет, следующим без сопровождения родителей, необходимо сообщить информацию о лицах, которые будут нести за них ответственность в период пребывания в Канаде. Если решением суда опека над ре-

бенком доверена одному из родителей, необходимо представить копию решения суда и согласие второго родителя. Если ребенок следует без сопровождения одного из родителей, необходимо письменное согласие другого родителя на его поездку. В случае отказа документы возвращаются заявителю с разъяснением причин отказа.

Визовой сотрудник, изучив поступившие документы, может пригласить заявителя для собеседования, назначив для него дату и время. Основным мотивом для собеседования является желание визового сотрудника убедиться в отсутствии у заявителя намерения остаться в Канаде по истечении срока действия визы. Визовые сотрудники наделены значительными правами и единолично определяют достаточность предоставленных сведений и гарантий для оформления визы, то есть степень «иммиграционной угрозы» заявителя. В отдельных случаях визовой сотрудник может потребовать медосвидетельствования заявителя, он сообщает, каким образом оно должно быть осуществлено.

Получение гостевой визы не гарантирует возможность въезда. Окончательное решение о допуске в страну принимает иммиграционная служба в пункте въезда. Если с момента подачи визового запроса возникли доп. обстоятельства, во въезде может быть отказано. В случае положительного решения иммиграционный сотрудник проставляет в паспорт или замещающий его документ штамп, определяющий срок пребывания в стране. Возможность продления пребывания в стране по гостевой визе определяют иммиграционные органы по месту нахождения владельца визы в Канаде.

Гостевая виза для посещения Канады не требуется: 1. Гражданам следующих стран: Австралия, Австрия, Андорра, Антигуа и Барбуда, Багамы, Барбадос, Бельгия, Ботсвана, Бруней, Вануату, Венгрия, Германия, Гренада, Греция, Дания, Доминиканская Республика, Зап. Самоа, Зимбабве, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Кипр, Кирибати, Коста-Рика, Лихтенштейн, Люксембург, Малайзия, Мальта, Мексика, Монако, Намибия, Науру, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Папуа Новая Гвинея, Португалия, Республика Корея, Сан-Марино, Саудовская Аравия, Свазиленд, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент, Сингапур, Словения, Соломоновы о-ва, США, Тувалу, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония.

2. Лицам, постоянно проживающим в США и имеющим документ о праве постоянного проживания (Greencard).

3. Гражданам Великобритании и Заморских территорий Великобритании.

4. Гражданам подконтрольных Великобритании территорий (приобретшим гражданство по рождению, по предкам, в порядке регистрации или натурализации): Ангилла, Бермуды, Британские Виргинские о-ва, Гибралтар, Каймановы о-ва, Монтсеррат, о-ва Терке и Кайкос, Питкэрн, Сент-Элен, Фолклендские о-ва.

5. Гражданам Турции с диппаспортами.

6. Владельцам паспортов Ватикана.

## Нисга

**О** договоре правительства Канады с индейским племенем Нисга. Одним из важнейших вопросов внутриполитической сферы продолжает оставаться положение коренного населения. Актуаль-

ным аспектом данной проблематики является урегулирование земельных исков коренных групп. Обязательства по разрешению территориальных исков берут истоки с XVIII в., когда английская корона выпустила «Королевскую прокламацию» от 1763 г. о том, что коренное население Канады является английскими подданными и не должно подвергаться преследованиям и отселению с территории проживания.

В последние годы наметился значительный прогресс в разрешении территориальных споров. Фед. и провинциальные правительства, выступая с комплексом конкретных инициатив в процессе длительных переговоров с коренным населением, выработали компромиссную формулу соглашения, призванную удовлетворить интересы сторон. Речь идет о подписании старейшинами племени канадских аборигенов Нисга территориального договора с фед. правительством и правительством пров. Брит. Колумбия 4 авг. 1998 г. В парафировании договора участвовали президент совета племени Нисга Джо Госнел, министр Канады по делам индейцев и развитию Севера Джейн Стюарт, а также премьер-министр пров. Брит. Колумбия Глен Кларк. Договор рассматривается сторонами как «важнейшая историческая веха и новое понимание» в отношениях между офиц. властями и коренным населением. Вопрос о возможности рассмотрения земельного иска Нисга дебатировался в правит. и общественных кругах на протяжении столетия, а сам процесс переговоров занял 13 лет.

В соответствии с подписанным договором к племени Нисга (5,5 тыс. чел.) отходят 2 тыс. кв. км. принадлежавших им земель на территории Брит. Колумбии. Создаваемый уровень власти максимально приближен к муниципальному. Самоуправление Нисга будет осуществляться в рамках общеканадских законод. и правозащитных систем.

Канадская хартия прав и свобод, а также Уголовный кодекс распространяются на создаваемые органы власти Нисга. Важнейшими пунктами договора являются обеспечение права Нисга на эксплуатацию и разработку собственных земельных ресурсов, а также права на коммерческий промысел рыбы и леса.

Процесс становления органов самоуправления будет проходить по 4 крупнейшим населенным комплексам на территории Нисга. Большая работа предстоит в области создания собственной системы правосудия и полиции, которые позволили бы обеспечивать эффективное действие правозащитных механизмов на территории Нисга. По сути местные власти, согласно договору, обладают неотъемлемым правом на создание собственной законодат. основы в области здравоохранения, образования, развития нац. культуры и языка и др. Немаловажным пунктом договора является обеспечение права Нисга на частную собственность, решение вопросов гражданства, налогообложения, занятости и прочих. Значительным материальным подспорьем для племени послужит господство в 300 млн. кан. долл., выделяемая фед. и провинциальными правительствами (70% выплачивается Оттавой, 30% – Брит. Колумбией) на обеспечение механизмов самоуправления, эконом. развития племени, а также поддержки лесного и рыболовного промысла и др. Данные меры позволят привлечь возможные инвестиции в регион в ближайшем будущем.

Взамен Нисга утрачивает право освобождения от уплаты налогов (которым оно пользовалось, находясь под юрисдикцией Закона об индейцах), а также обязуется не предъявлять дальнейших исков фед. и провинциальным правительствам.

Договор был вынесен на референдум племени Нисга, после чего утвержден правительством Брит. Колумбии и фед. правительством. Процесс занял около двух лет.

Определенная часть коренного населения (включая Нисга) выражает недовольство условиями договора, указывая на недостаточный объем земель, отошедших к Нисга (1/10 часть от общего объема исконных территорий племени). Многие недовольны утраченной льготой — освобождением от налогов, а также недостаточной материальной поддержкой государства.

Критически оценивается договор представителями различных коренных групп, ведущих переговоры с фед. правительством и провинциальными властями об урегулировании собственных земельных исков.

Старейшины групп выступают против универсальности применения «формулы Нисга» ввиду разнообразия условий проживания и потребностей различных групп коренных народов.

Главными противниками выработанной формулы являются лидер Либеральной партии Брит. Колумбии Гордон Кэмбэл, и.о.лидера Партии реформ провинции Уильям Вандер Зальм, отдельные представители СМИ, выступающие против широких полномочий и эксклюзивных прав Нисга на земельные ресурсы. Утверждается, что вопрос о предоставлении племени данных полномочий должен решаться в рамках фед. и провинциального референдумов.

Договор может поставить под сомнение принцип обеспечения равных прав всех канадцев, проживающих на территории Нисга. Речь идет об опасениях, связанных с возможным их разделением на 2 категории — коренных и некоренных граждан. Первые по условиям договора будут пользоваться особым статусом и правами, которые не гарантируются некоренным жителям этой территории.

Обращает на себя внимание положение договора о распространении местной юрисдикции и на некоренных жителей Нисга (хотя в случаях судебных разбирательств они имеют право воспользоваться провинциальной судебной системой).

*Отношения фед. властей с коренными народами* созидательны — имея в виду активность заинтересованной стороны и готовность офиц. Оттавы (прежде всего министерства по делам индейцев и развитию Севера) определить статус коренных народов, живущих на территории Канады. В одной только Брит. Колумбии рассматривается 50 земельных исков. Хотя в случае удовлетворения всех претензий коренного населения по фед. бюджету будет нанесен заметный удар (это потребует 200 млрд. долл.), ряд решений способствует еще более активному включению коренного населения в процесс отстаивания своих прав. Например, при рассмотрении Далгамукского иска в дек. 1997 г. Верховный суд постановил, что устные подтверждения принадлежности земли коренному племени являются достаточным основанием для инициирования земельного иска.

Проблема определения как принадлежности земель, на которых проживают представители коренных народов, так и того, какими доп. правами

может обладать это население, уходит корнями в те времена, когда британское правительство, — а после 1768 г. и канадское — дабы узаконить поселения европейцев на той территории, которая является сейчас Канадой, заключало с коренным населением договоры, касающиеся контроля над землями. Конечно, далеко не все территории «делились» посредством таких договоров; частыми были случаи потери коренным населением контроля над традиционными местами проживания.

Совершенно иное звучание вопрос принадлежности территорий получил в середине XX в., с развитием научно-тех. прогресса и хозяйственного освоения территорий, занимаемых коренным населением, с целью использования имеющихся природных ресурсов. Однако попытки регулировать эти процессы законодательством не увенчались успехом (законопроекты 1963 и 1965 гг. не были приняты, поскольку не удовлетворяли коренное население). Только в 1973 г. официальная Оттава объявила о новой политике в отношении земельных исков коренного населения и взяла под контроль ее урегулирование на тех территориях, где это не определяется существующим законодательством или договорами.

В 1982 г. принята поправка к Конституции, подтверждающая соответствующие права коренного населения.

Назначенный в авг. 1999 г. министром по делам индейцев и развитию Севера Роберт Нолт основными задачами в урегулировании проблем коренных народов считает предоставление им территорий для мест компактного проживания, улучшение их жилищных условий, активное **вовлечение коренного населения в эконо. процесс с тем, чтобы снизить уровень безработицы, достигающий в некоторых районах 90% трудоспособного населения.**

В публичных заявлениях Р.Нолт достаточно четко формулирует свои намерения: «Пришло время позаботиться о коренных жителях, вместо того чтобы всячески стараться их унижить и оставить за рамками эконо. развития». Тем не менее последние решения правительства либералов в области прав коренного населения вызвали жесткое противодействие со стороны правой оппозиции.

Противоречивые отклики вызвало принятое в сент. 1999 г. Верховным судом Канады решение о том, что коренное население атлантического побережья в целях обеспечения своего существования имеет право охотиться, заниматься рыболовством и собирательством после окончания официально установленного сезона охоты и рыболовства и без специальных патентов. Противники этого решения, основанного на договоре с местным населением, заключенном 240 лет назад, полагают, что такой шаг фактически лишает фед. правительство возможность влиять на процесс рыболовства на атлантическом побережье.

Вердикт стал причиной стычек и выступлений с участием местных рыбаков, выразивших протест против «необоснованных новых привилегий» для представителей коренного населения. Суть их заявлений сводилась к тому, что правила рыбной ловли должны быть одинаковыми.

Вынужденный вновь вернуться к данному вопросу, Верховный суд в нояб. 1999 г. постановил, что фед. правительство имеет право регулировать правила рыболовства: речь может идти и об установлении сроков, в которые разрешен лов рыбы, и его лицензировании. Основаниями для приня-

тия конкретных решений здесь могут быть соблюдение принципа эконом. и социального равенства, а также объективная зависимость благосостояния некоренного населения от рыболовства. В конце ноября министр по делам рыболовства Херб Даливал объявил, что будет разработан порядок, регулирующий статус лицензирования рыбного промысла.

*Канадская полярная комиссия* была основана в 1991 г. в соответствии с законодат. актом Canadian Polar Commission Act. Основной целью создания КПК явилась необходимость сохранения арктических научных исследований.

КПК тесно сотрудничает с организациями коренных народов, промкомпаниями и правит. учреждениями, занимающимися полярной проблематикой в Канаде и за рубежом. На межд. уровне КПК представляет интересы Канады в Межд. арктическом научном комитете (International Arctic Science Committee) и Научном комитете по исследованиям в Антарктиде (Scientific Committee for Antarctic Research) – НКИА.

О своей работе и планах КПК отчитывается перед канадским парламентом через министра по делам индейцев и развитию Севера. Иногда председатель КПК приглашается для отчета по некоторым аспектам деятельности Комиссии в парламентский комитет по иностр. делам и межд. торговле. КПК принимает активное участие в процессе выработки как внутр., так и внешней полярной политики Канады.

Под эгидой комиссии печатается газета Meridian, брошюра Polaris Papers с докладами научных кругов.

Бюджет КПК, около 1 млн.долл. в год, складывается из сумм, выделяемых парламентом Канады, и добровольных взносов канадских заинтересованных организаций и специалистов в области полярных исследований. Основная часть расходов приходится на организацию научных конференций и семинаров.

КПК имеет 2 офиса. Основной располагается в г. Оттаве: Suite 1710, Constitution Square, 360 Albert St., tel. 943-8605, второй офис находится в г. Еллоунайфе: #10-4807, 49 Street, Yellowknife, NWT, tel. (403) 920-7401, fax 920-7098.

*О деятельности в антарктическом регионе.* Правовой режим Антарктиды определяется Договором об Антарктике, подписанным 1 дек. 1959 г. и вступившим в силу 23 июня 1961 г. Канада присоединилась к Договору в 1988 г., В 1994 г. вошла в Научный комитет по исследованиям Антарктики (НКИА). В этом же году был сформирован Исполком по канадской программе исследования Антарктики совместно с Canadian Polar Commission.

После присоединения к НКИА правительство приняло решение об учреждении поста посла Канады по полярным проблемам (**Ambassador for Circumpolar Affairs**).

В 1996 г. Проект по исследованиям Полярного континентального шельфа и канадская программа по исследованию Антарктики были объединены в Программу арктико-антарктических обменов (Arctic-Antarctic Exchange Program), суть которой заключалась в оказании содействия иностр. ученым в проведении исследований в арктическом регионе Канады в обмен на предоставление канадским ученым доступа к научным базам в Антарктике.

2 раза в год распространяется среди 400 заинте-

ресованных учреждений в Канаде и за рубежом релиз (**Newsletter of the Canadian Antarctic Research Network**) о научной деятельности канадских ученых в Антарктике.

Канада не имеет постоянных научных баз в Антарктике и не планирует их открытие. Вместе с тем канадские ученые активно используют антарктические научные комплексы других стран, а также современные технологии дистанционного изучения. Например, в обмен на согласие NASA на запуск канадского спутника Radarsat в 1995 г. Канада обязалась с помощью этого спутника составить детальную карту Антарктического материка. Эта работа была завершена в сент. 1997 г. Для реализации конкретных проектов в области антарктических исследований могут направляться специально оборудованные суда и самолеты.

Канадские ученые в составе межд. экспедиций принимают активное участие в проведении научных изысканий в таких областях, как биология, геодезия, медицина, физ. и химпроцессы в атмосфере, астрофизика. Особое внимание уделяется вопросам исследований в области глобального изменения климата, включая океанографию и динамику движения льдов.

Вклад канадских ученых в копилку мирового знания по проблемам истончения озонового слоя и изменения радиационного режима, а также факты приглашений канадских ученых для участия в деятельности межд. рабочей группы в Dry Valleys по проблемам экологического менеджмента, рабочих группах НКИА по проведению экологического мониторинга, в рабочую группу Межд. союза за сохранение природы (IUCN) свидетельствуют о межд. признании роли Канады в исследовании Арктики.

В июле 1998 г. на 25-м заседании НКИА Канада представила запрос на полноценное участие во всех рабочих группах НКИА. При этом упор делается на участие в исследованиях в области глобального изменения климата, а также на выполнении пунктов Протокола по окружающей среде к договору об Антарктике, подписанного Канадой в 1991 г., и участия в крупных межд. программах JGOFS, CLIVAR, ACSYS и World Ozone Databank.

О необходимости активизации антарктических исследований говорил и министр рыбного хозяйства Дэвид Андерсон по завершении в начале 1999 г. 3-дневного визита в Антарктику. Во время поездки у него состоялись встречи с представителями 24 стран, которые утверждали, что финансирование Канадой антарктических научных проектов недостаточно для выполнения взятых межд. обязательств.

Отмечая резкое сокращение фед. арктических исследований, Д.Андерсон заявил, что 1998 г. США выделили больше средств на проведение научных изысканий в области канадской Арктики, чем Канада. Андерсон особо отметил проблему незаконного рыболовства в водах Антарктики. По его словам, более 70 рыболовных судов заняты незаконным рыбным промыслом в антарктическом регионе, который является зоной прямого коммерческого интереса канадских рыболовных компаний.

## Культура

**О** *политике «многокультурности» (multiculturalism)*. Характерно стремление создать «социально сплоченную страну, опирающуюся на либе-

ральные демократические ценности», посредством обеспечения полного и равного участия всех канадцев в социальной, культурной, эконом. и политической жизни канадского общества.

Еще в ходе второй мировой войны фед. правительство обратило внимание на проблемы канадских граждан, не являющихся выходцами из Великобритании или Франции. В 40-60-е гг. был принят ряд законодательных актов, направленных на ликвидацию дискриминации по признакам расовой и нац. принадлежности, цвета кожи, вероисповедания, пола — Закон о гражданстве (1947г.), Билль о правах (1960г.), поправки к Закону об иммиграции (1967 г.), Закон об офиц. языках (1969 г.).

8 окт. 1971 г. премьер-министр Канады П.Трюдо окончательно оформил «многокультурность» в качестве госполитики. В принятом в 1988 г. Законе о канадской многокультурности ([www.pch.gc.ca/multi/html/act.html](http://www.pch.gc.ca/multi/html/act.html).) фиксируется, что политической канадского правительства является: поддержка понимания того, что «многокультурность» отражает культурное и расовое разнообразие канадского общества и признает право всех его членов на сохранение, развитие и распространение своего культурного наследия; содействие полному и равному участию отдельных лиц и общин, вне зависимости от их происхождения, в развитии и формировании всех аспектов канадского общества, в уничтожении любых барьеров на пути к такому участию; признание существования общин, члены которых имеют общее происхождение, а также их исторический вклад в канадское общество, содействие их развитию; обеспечение в законодательном порядке равенства всех при уважении их разнообразия; сохранение и активное использование языков, не являющихся официальными.

В продвижении политики «многокультурности» должны участвовать все фед. министерства и ведомства (в ежегодно создаваемом докладе о действии закона есть, в частности, разделы о деятельности в этой сфере МИД, минобороны, Агентства межд. развития), однако координирующую роль играет министерство канадского наследия (МКН), в котором данное направление курирует госсекретарь (в ранге замминистра) Хеди Фрай (Hedy Fry). Среди последних проектов в данной области, реализуемых различными министерствами, можно было бы выделить: межд. проект «Метрополис» (1995-2001 гг.) — изучение воздействия межд. миграции на крупные города; учреждение в минобороны управления омбудсмена (уполномоченный по правам человека), независимого механизма рассмотрения жалоб военнослужащих и гражд. сотрудников минобороны по поводу проявлений дискриминации или расизма; конференция по проблемам обеспечения равенства при трудоустройстве; инициатива Нац. библиотеки по созданию сети издателей, работающих с польской, филиппинской и китайской общинами.

Особое внимание правительства к «многокультурности» в значительной степени объясняется демографической динамикой в Канаде. В ходе переписи населения 1996 г. 44% канадцев сообщили, что они не относят себя к выходцам из Великобритании или Франции. В число 15 крупнейших этнических групп входят канадцы немецкого, итал., китайского происхождения. 11% населения отнесли себя к одной из групп т. н. «видимого меньшинства». Согласно прогнозам, к 2006 г. чис-

ленность канадцев, имеющих корни в Лат. Америке, Индокитае, Китае, на Филиппинах, в Карибском бассейне и арабских странах, удвоится по сравнению с 1991 г. Число канадцев британского и французского происхождения увеличится соответственно на 5,9% и 7,5%.

*Об участии в межд. усилиях по защите культурной самобытности в условиях глобализации.* В последние годы Оттава все активнее продвигает на межд. арене стратегию защиты культурной самобытности перед лицом новых вызовов современного технотронного общества. В концептуальном плане речь идет о стимулировании «культурного разнообразия» и ослаблении тенденции к унификации культурных стандартов. Канадцы исходят из того, что, хотя все страны стремятся воспользоваться преимуществами новых ИТ и связанными с ними эконом. благами, они хотели бы сохранить свои обычаи, традиции и культурное наследие, которые способствовали формулированию уникального характера каждой страны.

В силу глобального характера проблем в сфере культуры, по мнению Канады, укрепляется взаимосвязь между межд. отношениями и нац. культурными приоритетами, когда межд. сотрудничество в области культурной политики требует от правительств совместных действий для поиска ответов на такие общие вызовы, как защита культурного и языкового разнообразия, отстаивание прав творческих деятелей, выход на качественно новые рубежи при помощи глобальных технологических достижений при одновременном сохранении наследия и суверенитета, поддержание устойчивого равновесия между культурным разнообразием и преимуществами межд. торговли и либерализации капиталовложений.

Среди «первоисточников», на которые опираются сторонники укрепления культурного суверенитета и разнообразия перед лицом процессов глобализации, канадцы выделяют доклад Всемирной комиссии по вопросам культуры и развития «Наше творческое разнообразие», а также план действий, принятый в марте 1998 г. в Стокгольме Межправит. конференцией ЮНЕСКО по культурной политике и развитию.

Выдвинутые в Стокгольме рекомендации канадской стороны, в частности, включали: закрепление признания культурного суверенитета всех стран; акцентирование признания культурного разнообразия при обсуждении вопросов торговли и инвестиций; поощрение новых исследований по демонстрации того, как признание культурной самобытности способствует росту благосостояния людей; развертывание широкомасштабной информ. кампании, направленной на лучшее понимание многогранности культурного разнообразия; создание демонстрационных моделей, которые показали бы политическим руководителям, представляющим различные эконом. системы и условия культурной среды, как реализовывать цели, обозначенные в принятом конференцией плане действий.

Позиции, зафиксированные канадцами в Стокгольме, явились свидетельством того, что правительство либералов окончательно определило свою наступательную линию на формирование межд. коалиции в «защиту культурного плюрализма». Всплеск межд. активности Канады не случайно совпал с новым витком кампании вытеснения ам. издателей с канадского рынка рекламы.

Канада выступила инициатором проведения 29-30 июня 1998 г. в Оттаве межд. министерской встреч и по проблемам культурной политики с участием представителей 20 стран. Повестка дня встречи: пути укрепления отношений между теми, кто отвечает за торг.-эконом. политику, и теми, кто отвечает за культурную политику; дальнейшее изучение вывода стокгольмской конференции о том, что «товары и услуги в сфере культуры должны признаваться и рассматриваться как отличающиеся от других видов товаров»; выработка стратегии дальнейших действий частного и госсекторов, неправит. и межд. организаций как внутри страны, так и на межд. арене. Итогом оттавской встречи стало создание новой «**межд. сети министерств культуры**» (International Network of Ministers Responsible for Culture (к середине 1999 г. к данной сети присоединилось 25 стран) с целью защиты культурной самобытности, а также «контактной группы» в составе Швеции, Мексики, Греции и Канады (к ним присоединились Франция, ЮАР и Марокко) для координации деятельности этой сети. Канада предоставила «контактной группе» секретариат (на базе министерства канадского наследия) на первый год ее работы. Кроме того, министры достигли договоренностей по следующим вопросам: обратиться к ведущим телевещательным корпорациям с предложением о проработке концепции телевизионной инициативы по глоб. культурному разнообразию; поддержать запуск ВБ программы содействия культуре и развитию, включающей проведение в Вашингтоне специальной конференции по данной проблематике; разработать совместно с ОАГ ее первый план в области культуры; провести в Хорватии межд. встречу по проблемам культуры и насилия; принять в Канаде делегацию ЮАР для обсуждения вопросов культурной политики и телевещания; провести в Барбадосе форум министров культуры латиноам. и карибских стран с обсуждением проблемы культурного разнообразия в качестве ключевого пункта повестки дня; поручить канадской теле- и радиовещательной корпорации Си-Би-Си возглавить межд. проект по созданию в Интернет сети сайтов по культуре; развивать базирующийся в Загребе совместный сайт ЮНЕСКО и Совета Европы Culturelink; поддерживать межд. сравнительные исследования; строить новые партнерские отношения с неправит. организациями.

Наряду с инициированием многих из вышеуказанных решений, канадцы высказались на встрече в пользу подготовки межд. декларации по культурному разнообразию.

Оттавская встреча по сути положила начало серии последующих мероприятий по проблематике культурной политики. Министры договорились о проведении 2-й встречи в Мексике в 1999 г. и 3-й в Греции в 2000 г.

Накануне министерской встречи в Оттаве прошел представительный межд. форум по вопросам культурного сотрудничества, организованный Канадской конференцией искусств. Форум принял практические рекомендации правительствам о возможных совместных шагах по поощрению культурного плюрализма ([www.culturenet.ca/cca](http://www.culturenet.ca/cca)).

Говоря о связи между межд. отношениями и культурными приоритетами, министр канадского наследия Ш.Коппс ссылается на продвигаемую министром иностранных дел Л.Эксуриси концепцию «мягкой силы». Данная концепция обосновывает

вызывает **оказание влияния на межд. арене не благодаря военной или экономической мощи, а посредством «силы идей, основанных на общих ценностях»**. По мнению Ш.Коппс, применяя «мягкую силу», можно формировать более эффективный союз государств с целью интегрирования культурного измерения в обсуждение вопросов торговли, глобализации и ИТ. Координаты секретариата «межд. сети министров культуры»: Victoria Berry, Coordinator Network Secretariat International Relations Directorate, Department of Canadian Heritage 13th Floor, 25 Eddy Street, Hull, Quebec, K1A 0M5, Canada, e-mail: victoria\_berry@pch.gc.ca, [www.pch.gc.ca/network-reseau](http://www.pch.gc.ca/network-reseau)).

*О шагах правительства по защите отечественной издательской промышленности.* Правительство Ж.Крестьяна проводит активную линию на поощрение канадских издателей и создание для них благоприятных условий по отношению к иностранным, прежде всего американским, конкурентам, в частности на рынке рекламы. **Ам. журналы занимают 80% площади канадских газетных киосков и составляют 89% продаж.** Стоимость импортируемой Канадой ам. периодики — 818 млн. кан.долл., что составляет 80% от всего объема экспорта ам. журнальной продукции.

В 90-е гг. основным предметом озабоченности Оттавы в сфере издательской деятельности стали т. н. «раздвоенные» журналы (splitrun magazines) — «канадизированные» версии иностр. изданий, дублирующие оригинал, но содержащие рекламу, нацеленную на канадский рынок. Производители таких изданий, опираясь на прибыль от продаж и рекламы в своих странах, смогли предлагать более низкие тарифы за размещение рекламы, чем канадские издатели. Неограниченная деятельность «раздвоенных» иностр. журналов на канадском рынке рекламы привела бы к закрытию **канадских изданий, доходы которых на 65-100% зависят от рекламы.**

Выдавливание с рынка журналов с «канадским содержанием» подорвало бы канадские интересы в области самостоятельной культурной политики.

Поводом для принятия Канадой мер протекционистского характера стал факт обхода в 1993 г. ам. журналом «Спортс иллюстрейтид» канадского запрета на импорт «раздвоенных» изданий путем передачи его содержания электронным способом для его печати и тиражирования в Канаде. Канадское правительство ввело в 1995 г. 80% акцизный налог на «раздвоенные» журналы. «Спортс иллюстрейтид» был вынужден издать «двойниковую» версию с канадского рынка, а правительство США обратилось с протестом в ВТО. Вашингтон обвинил Оттаву в нарушении обязательств Канады в рамках ГАТТ: Кодекс о тарифах 9958, запрещающий импорт «раздвоенных» журналов; Закон об акцизном налоге, налагающий на такие журналы 80% акцизный налог; программа почтовых субсидий для доставки подписчикам канадских изданий; дифференцированные тарифы на пересылку по почте отечественных и иностранных изданий.

30 июня 1997 г. ВТО приняла окончательное решение в пользу претензий США. В заключении комиссии ВТО по урегулированию этого спора сохранился вывод о том, что «предметом данного рассмотрения не является правоспособность любого из членов ВТО предпринимать меры по защите культурной самобытности». Оттава была вынуждена взять обязательство привести к 30 окт.



1998 г. свое законодательство в соответствие с решением ВТО, однако, ссылаясь на приведенное выше заключение, правительство либералов предприняло новое наступление на иностр. издателей, более активно используя в качестве аргумента необходимость защиты культурных ценностей.

8 окт. 1998 г. министр канадского наследия Ш.Коппс внесла в палату общин проект закона о рекламных услугах иностр. издателей ([www.parl.gc.ca](http://www.parl.gc.ca)). Призванный «обеспечить доступ канадских издателей журналов к доходам от рекламы в Канаде», новый закон предусматривает, что только канадские издатели периодики смогут продавать рекламные услуги, направленные на канадский рынок, канадским рекламодателям.

Закон не затрагивает деятельность иностранных издателей, которые предоставляли рекламные услуги до 8 окт. 1998 г., направленные на канадский рынок. Эти издатели (к ним по сути относятся «Тайм Канада» и «Ридерс Дайджест») смогут сохранить нынешний уровень своей деятельности в Канаде.

Министр канадского наследия может потребовать от иностр. издателя предъявить доказательство того, что он не нарушает закон, либо обратиться в суд для получения предписания о запрете на незаконную деятельность. Кроме того, министр имеет право инициировать расследование на основе жалобы и назначить следователей с правом получения необходимых документов. Предусмотрена система штрафов — до 250 тыс. кан.долл. за каждое нарушение.

Извлекая уроки из своего поражения в ходе рассмотрения ам.-канадского спора в ВТО в 1997 г., Оттава разработала новую систему юр. аргументов, согласно которой поскольку предметом нового законопроекта являются не товары, а услуги, то он подпадает под действие не ГАТТ, а выработанного в ходе уругвайского раунда переговоров Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС). Канада сохранила за собой право защищать канадские услуги и производителей в области культуры, что соответствует канадскому подходу, согласно которому культурная продукция не является товаром. Кроме того, **Канада добилась «исключительного статуса» для культуры и в рамках НАФТА и двусторонних соглашений о свободной торговле с Израилем и Чили.**

Правительство Ж.Кретьена предприняло попытку вывести вопрос о «раздвоенных» журналах из сугубо торг. плоскости и представить его как проблему защиты культурной самобытности страны посредством поддержки отечественных изданий с «канадским содержанием».

15 марта 1999 г. палата общин парламента Канады приняла подавляющим большинством (196 — «за», 43 — «против») проект закона о рекламных услугах иностр. издателей. Теперь для вступления в силу проект должен был быть утвержден сенатом и одобрен правительством.

Американцы были готовы пойти на уступки: согласиться с канадским требованием о необходимости более существенного наполнения «канадским содержанием» «раздвоенных» журналов. Одновременно ам. сторона рассчитывала на следующие канадские уступки: выведение из-под действия закона на ам. «раздвоенных» журналов, тираж которых на канадском рынке не превышает определенного оговоренного уровня (в качестве ориентира называется 100 тыс. экз.); разрешение на созда-

ние в Канаде СП ам. и канадских издателей; пересмотр положения канадского закона о налоге на доход, предусматривающего налоговые льготы канадским рекламодателям, если они размещают рекламу в изданиях с «канадским содержанием», превышающим 80% (американцы добиваются равенства между чисто канадскими и ам. «раздвоенными» журналами).

## Кино

**Объекты кинопроизводства и проката в Монреале.** Созданный в 1939 г. Нац. совет кино (НСК) имеет в своей коллекции **10 тыс. канадских фильмов**, созданных за последние 60 лет. НСК имеет статус правит. агентства. В 1992 г. НСК открыл в Монреале CineRobotheque — кинокомплекс, позволяющий посетителям просматривать **любой из 6700 архивных фильмов**, переписанных на лазерные диски. В комплексе оборудован **21 персональный терминал**, рассчитанный на 1-2 зрителя и включающий видеомонитор, рабочий стол и ПК для поиска фильмов в базе данных и их просмотра в различных режимах (замедленный, покадровый, ускоренный и др.). Установку дисков на сервер осуществляет робот-манипулятор. Плата за пользование «Кино-Роботкой» — 3 кан.долл. в час. Предусмотрены также коллективные просмотры: до 25 зрителей в «Видеотеатре» и до 143 — в «Кинотеатре НСК». **Фильмы переписываются на видеокассеты для проката или продажи видеоклубом НСК.**

Новый проект НСК — CineRoute — нацелен на **обеспечение доступа к киноколлекции через Интернет.** С 1998 г. НСК в сотрудничестве с квебекской научной компьютерной сетью RISQ и разработчиком сетевых программ Canarie (поддерживает независимую от коммерческого Интернет сеть SA\*net3) создает соответствующие тех. возможности для просмотра кинофильмов на ПК. Фильмы переводятся в цифровой формат MPEG1 (скорость 1 мб/сек) и демонстрируются (без загрузки) на полной скорости (30 кадров/сек) на компьютерном мониторе.

Абоненты сети SA\*net3 (преподаватели и студенты колледжей и университетов, сотрудники НИИ), участвующие в пилотном этапе проекта (до мая 2000 года), имеют бесплатный доступ к 800 фильмам. На 2 этапе к проекту при помощи кабельных модемов и спутниковых антенн смогут подключиться школы, публичные библиотеки, общественные организации. Конечная цель — создание нац. сети обслуживания.

Кинокомплекс «Экс-Сентрис» (открыт в июне 1999 г.) оборудован современной высокотехнологичной аппаратурой для демонстрации кинофильмов различных форматов (на 16 мм и 35 мм пленке, видео, 3-D, цифровая запись). Новейшие технологии (кабельная, спутниковая связь) также позволяют показывать на киноэкранах центра съемки из любой точки мира в режиме реального времени. В центре оборудовано 4 кинозала (на 100, 240, 300 мест и для индивидуальных просмотров).

Инициатор создания комплекса и спонсор — Д.Ланглюа, крупный бизнесмен и меценат, основатель компании Softimage, разработавшей объемные кинотехнологии IMAX и OMNIMAX (Softimage принадлежит компании Microsoft). Наряду с задачей обкатки и развития новых технологий основной установкой «Экс-Сентриса» является **продвижение независимого кинематографа** как одного

из важнейших способов противодействия ам. культурной экспансии. Достижению этой цели призван содействовать ежегодный Монреальский межд. **фестиваль нового кинематографа и новых СМИ.**

National Film Board of Canada, Headquarters P.O.Box 6100, Station Centre-ville, Montreal, Quebec H3C 3H5, Canada, tel. (1-514) 283-9247, fax 283-8971, www.NFB.ca

CineRobotheque, 1564 rue Saint-Denis, Montreal, Quebec H2X 3K2, Canada, tel. (1-514) 496-6887.

Ex-Centris, 3536, boul.Saint-Laurent, Montreal, Quebec H2X 2 VI, Canada, tel. (1-514) 847-3536, fax 847-0732, www.ex-centris.com

Festival International du Nouveaux Cinema et des Nouveau Medias de Montreal 3560, boul.Saint-Laurent, Montreal, Quebec HX 2V 1, Canada, tel. (1-514) 847-9272, fax 847-0732, www.fcmm.com.

## Благотворительность

**В** Службе по тамож. вопросам и налогам зарегистрировано 78 тыс. организаций, занимающихся благотворительной деятельностью в областях: охрана окружающей среды; сохранение исторического и культурного наследия; создание приютов; образование (библиотеки, музеи, школы); помощь при ЧС (пожар, аварии, стихийные бедствия); медпомощь и исследование болезней; религиозные центры; благотворительные центры в других странах.

Признавая существенный вклад благотворительных организаций в социальную жизнь страны и развитие гражданского общества, правительство Канады поддерживает их деятельность посредством предоставления налоговых льгот, а также информ. обеспечения.

Деятельность благотворит. организаций подпадает под действие Закона о налоге на доходы (Income Tax Act). Такая организация, корпорация или трастовая компания должна быть создана или учреждена в Канаде, заниматься благотворительностью и использовать доходы только на благотворительные цели. Она может выдавать индивидуальным и корпоративным спонсорам «официальные налоговые квитанции» (official tax receipts) за благотворительные взносы и подарки (gifts), предоставляемые в денежной или натуральной форме, но не в виде услуг. Благотворит. взнос (подарок) — передача собственности, вследствие которой даритель («донор») не извлекает выгоду.

В соответствии с принятыми в 1997 г. правительством решениями о доп. льготах благотворительным организациям **индивидуальные «доноры» могут претендовать на «фед. налоговый кредит»** (по предъявлении «налоговых квитанций») в 29% от взноса, превышающего 200 кан.долл. (17% — от первых 200 долл.). **Этот кредит вычитается из подлежащих выплате налогов, а не из налогооблагаемого дохода.** За счет «благотворит. налогового кредита» можно снижать подоходные, провинциальные и местные налоги. За кредитом можно обращаться в связи со взносами, выплаченными в течение прошедшего года, а также 5 предыдущих лет. Потолок налоговых льгот может достигать до 75% от чистого годового дохода. **Для корпоративных «доноров» денежный эквивалент взноса в пользу благотворит. организаций вычитается из налогооблагаемого дохода.** В итоге «доноры» могут сэкономить на фед.и провинциальных налогах суммы, составляющие до 43% от таких взносов. Правительством

создана система особых фискальных стимулов для предотвращения вывода из страны ценных объектов культурной собственности (картины, скульптуры, книги, рукописи). В случае передачи такой собственности в пользу уполномоченных министерством канадского наследия гос. ин-тов можно освобождать от налогообложения до 100% чистого дохода, а также выводить из-под налогов общий доход от подаренной культурной собственности.

Если вследствие передачи благотворит. организации определенного взноса (в денежной или товарной форме) коммерческое предприятие получает деловую выгоду (например, в форме рекламных услуг), то такой взнос не рассматривается как благотворительный и указанная организация не может выдать «налоговую квитанцию». В таком случае компания списывает этот взнос на накладные расходы.

«Доноры» могут претендовать на получение «налогового кредита» за взносы в пользу как канадских зарегистрированных благотворит. организаций, так и следующих структур: зарегистрированные канадские объединения любительского спорта; определенные университеты, находящиеся за пределами Канады; освобожденные от налогов корпорации строящие дешевое жилье для пожилых; канадские муниципалитеты; зарегистрированные нац. организации искусств; ООН и ее подразделения; находящиеся за пределами Канады благотворит. организации, в пользу которых канадское правительство делало пожертвования в 1998 или 1999 гг.

Льготная налоговая политика сочетается с жестким госконтролем за деятельностью благотворит. организаций и обеспечением «прозрачности» их работы для общественности и потенциальных «доноров».

Charities Division Canada Customs and Revenue Agency, Ottawa, Ontario K1A 0L5, тел. (1-613) 954-0410,-6215, факс 946-2423; www.cra-adrc.gc.ca/tax/charities/

## Экспорт

**О** *внешней торговле в 1998 г.* Объем экспорта товаров в 1998 г. составил 323 млрд.кан. долл. по сравнению с 301 млрд. в 1997 г., при этом прирост составил 7,4%; объемы импорта достигли 304 млрд. против 276 млрд.кан.долл. в 1997 г., прирост — 9,8%. Положит. сальдо торг. баланса составило 19,4 млрд., сократившись на 4,8 млрд.кан.долл.

Экспорт с/х продукции и рыбы (25,2 млрд. кан. долл.) возрос на 2%, объем экспорта энергоресурсов (23,4 млрд. кан.долл.) сократился на 12,8%, экспорт нефти (7,5 млрд. кан.долл.) сократился на 25,2%, объем торговли товарами леспрома и деревообработки (35,5 млрд. кан.долл.) возрос на 1,7%. Экспорт промполуфабрикатов возрос на 3,2% и составил 57,3 млрд.кан.долл.

Высокие результаты были достигнуты в экспорте готовой продукции (машины, оборудование, автомобили и комплектующие, потребтовары) — 170,5 млрд.кан.долл., прирост — 14,7%. **Доля готовой продукции превысила половину канадского экспорта.**

В импорте товаров сокращение наблюдалось только в импорте энергоносителей (8,7 млрд.кан. долл.) на 17,8%. Импорт других товарных групп возрос от 6% до 17%, в частности полуфабрикатов (60 млрд. кан.долл.) на 10,9% и готовой продукции (202 млрд.кан.долл.) на 11,8%.

Основной причиной такой динамики внешней торговли является продолжающийся эконом. подъем в экономике США, а также набирающие силу интеграционные процессы на североам. континенте. **США и Канада** являются друг для друга главными торг. партнерами. Их **взаимный товарооборот** увеличился вдвое с момента создания НАФТА в 1994 г. и достиг **1,5 млрд. кан. долл. в день**. Доля экспорта в США в 1998 г. равна 83,7%, а его стоимость — 270 млрд. кан. долл., при этом прирост составил 11,2%. Доля импорта — 77%, стоимость 234 млрд. кан. долл., а его прирост в 1998 г. — 11,1%. Снижение курса канадского доллара по отношению к другим валютам также сыграло положительную роль в росте экспорта.

Канада активно стремилась расширить свою внешнюю торговлю, выйти на новые рынки сбыта промтоваров. В этом плане наиболее привлекательным и доступным, в отличие от рынка ЕС, представлялся рынок стран АТР.

«Сборная Канады» во главе с Ж.Кретьеном ежегодно посещает регион. Канада предпринимает усилия по расширению торг.-эконом. связей с Японией, КНР и Ю. Кореей как основными азиатскими партнерами.

Однако в результате разразившегося с середины 1997 г. кризиса в АТР положение во внешней торговле Канады с регионом резко изменилось. За 1998 г. внешняя торговля Канады с ведущими 10 странами — Японией, Китаем, Ю. Кореей, Гонконгом, Тайванем, Сингапуром, Малайзией, Индонезией, Таиландом и Филиппинами — продолжала ухудшаться.

Экспорт в эти страны снизился на 27,8% (6,2 млрд. кан. долл.) и составил 16,2 млрд. кан. долл., импорт вырос на 4,2 млрд. кан. долл. — 13% и составил 36,6 млрд. кан. долл. Отрицательное сальдо торг. баланса увеличилось более чем в два раза, с 9,9 млрд. кан. долл. в 1997 г. до 20,4 млрд. кан. долл. в 1998 г.

Наиболее пострадал экспорт в Японию: он сократился на 2,8 млрд. кан. долл. — 26% и составил 8,2 млрд. кан. долл., при этом экспорт машин и оборудования сократился на 28,7%, полуфабрикатов — на 29,1%, леса — на 16%, товаров — на 28,5%.

Сравнительно меньше пострадал экспорт в Китай, сократившийся лишь на 234 млн. кан. долл. — 9,9% и составивший 2,1 млрд. кан. долл.

В свою очередь импорт из этих стран в Канаду стал расти ускоренными темпами. Причиной этого стало падение курсов нац. валют стран региона, что создало благоприятные условия для импорта.

Импорт из Японии в 1998 г. составил 14 млрд. кан. долл., а его прирост 1,4 млрд. кан. долл. — 11,4%, при этом импорт машин и оборудования возрос на 11,5%, промтоваров — на 32,4%, автомобилей — на 4,4%, потребительских товаров — на 21,6%.

Импорт из Китая составил 7,7 млрд. кан. долл., а его прирост 1,3 млрд. кан. долл., на 20%.

Кризис в АТР сократил прирост ВВП Канады на 0,5%. Падение экспорта затронуло значительнее других канадских провинций Брит. Колумбию, наиболее зависящую от экспорта в Азию. Доля экспорта в ведущие страны региона сократилась с 7,5% в 1997 г. до 5% в 1998 г., доля импорта выросла с 11,7% до 12% соответственно.

*Канадо-ам. отношения* можно считать уникальными. На канадо-ам. границе, являющейся одной из самых протяженных в мире (**8 тыс. км.**), не стоит ни одного солдата. Через т. н. Виндзорский коридор

ежесуточно проходит более 1 млн. т. товаров. **Именно торг.-эконом. связи образуют тот прочный фундамент всего комплекса канадо-ам. отношений**, которые не подвержены колебаниям политической конъюнктуры в США или в Канаде. Канадцы всемерно приветствуют приток в их страну инокapи-тала, что создает доп. рабочие места, укрепляет эконом. потенциал в целом, увеличивает налоговые поступления в казну провинциальных и фед. правительств. **Канадские провинции имеют больший торг. оборот с соседними штатами в США, чем между собой.**

Ежегодно канадо-ам. границу пересекает 100 млн. чел. Заключенное в фев. 1995 г. канадо-ам. **соглашение об «открытом небе» не имеет аналогов в мире.** Соглашение предусматривает «неограниченное число полетов» из любой точки Канады в любую точку США и наоборот; временные — 4 года — ограничения устанавливались для аэропортов: в Канаде — Торонто, Монреаль, Ванкувер; и в США — Лейгард (Нью-Йорк) и О.Харе (Чикаго).

Сложные складывается ситуация в сфере культурных отношений между двумя странами. Заявляют об опасности американизации канадской культурной жизни и оттока из Канады наиболее одаренных творческих личностей, прежде всего в Калифорнию, где проживает самая большая канадская община в США. Вместе с тем США остаются важнейшим рынком, для канадской кино- и телепродукции (0,5 млрд. кан. долл. ежегодно).

90% фильмов и 80% телепрограмм частных каналов, которые смотрят канадцы, являются ам. продукцией. Наличие в канадской культуре значительного франц. сегмента является существенным защитным механизмом от американизации. На современном состоянии канадо-ам. отношений сказываются близость внутривосточных и эконом. установок канадских либералов и ам. демократов, сложившиеся между премьер-министром Ж.Кретьеном и президентом Б.Клинтоном личные доверительные отношения.

За первые 3 года существования НАФТА экспорт Канады в США вырос на 47%, опередив соответствующие показатели экспорта Оттавы в Мексику, а также страны ЕС, вместе взятые. В 1997 г. объем экспорта США в Канаду увеличился по сравнению с предыдущим годом на 17,9%. **Объем торговли США только с канадской пров. Онтарио превосходит уровень торговли США с Мексикой и Германией, вместе взятых**, а также почти равен объемам двусторонней торговли США с Японией. В 1997 г. объем торговли Канады с ам. шт. Джорджия составил 4 млрд. долл., что превышало соответствующий показатель объема всего канадского экспорта в КНР.

Канада является основным рынком для ам. товаров, опережая по этому показателю все страны-члены ЕС вместе взятые. Оттава является вторым (после Японии) основным потребителем с/х продукции из США. Главные статьи канадского с/х импорта — овощи, фрукты, продукция животноводства. В США импортируется 1/3 продэкспорта Канады, а также 2/3 экспорта леспрома Канады, в том числе 75% потребляемой США бумаги для типографских нужд. Почти 1/3 в общем объеме торговли США и Канады занимает продукция автомобилестроения, до 104,6 млрд. долл. в 1996 г.

США являются крупнейшим инвестором в экономику Канады. На конец 1996 г. объем ам. ПИИ составил 87 млрд. долл. или 71% всего объема иностранных инвестиций в Канаду. Основные инвестиции США

направлены в горнодобывающую, металлургическую, нефтяную, химическую, машиностроительную промышленность, в том числе транспортное машиностроение, а также в фин. сферу. Инвестиции Канады в США в 1996 г. составили 60 млрд.долл. Основными сферами инвестирования являются: оптовая торговля, торговля недвижимостью, нефтепром, сфера страхования и финансов. **После создания НАФТА объем канадских инвестиций в США удвоился, и соответствующий показатель для США вырос на 80%.**

Еще одной важной сферой канадо-ам. сотрудничества, в том числе на перспективу, является энергетика. Канада выступает в качестве основного экспортера энергии в США. С 1985 г. объемы поставок энергии выросли в 3 раза. Важнейшей составляющей этой деятельности остается поставка «чистых» видов энергии и топлива, получаемых в результате использования ГЭС, а также газа. Поставки канадского газа в США составляют 13% общего объема газоимпорта страны. Ожидается, что к 2010 г. потребности США в канадском газе возрастут на 1/3.

*О торг. противоречиях между Канадой и США.* Канадский экспорт в США обеспечивает занятость 2 млн.чел., создает 30,4% канадского ВВП. Доля США в экспорте Канады — 83,7%.

В 1998 г. низкие цены на сырьевые товары усилили напряженность, особенно в торговле с/х продукцией. В сент. губернатор Сев. Дакота под давлением фермеров распорядился останавливать трейлеры с канадским зерном и скотом под предлогом доп. санинспекции; ряд соседних штатов присоединились к этой акции. США приняли меры для прекращения этих незаконных действий, стороны заключили соглашение, устанавливающее механизм проведения упреждающих консультаций по проблемам торговли с/х продукцией.

ВТО приняла решение в связи с жалобой США, что канадская система установления цен на экспортируемое молоко, применяемая уже в течение трех лет, является скрытой формой субсидии. По оценкам ам. стороны, экспортные цены на молоко вдвое ниже, чем внутр. цены.

Минторг США проводит расследование по факту демпинга при экспорте скота в США и по скрытым экспортным субсидиям животноводству. В этой связи канадская сторона подала заявку в ВТО на проведение переговоров с ам. представителями в рамках организации, заявляя, что расследование ведется с нарушениями, а сами обвинения не соответствуют действительности.

С 1 янв. 1996 г. между странами действует соглашение на 5 лет по торговле лесом и пиломатериалами. США обязуются не вводить санкций против канадского экспорта товаров этой категории, но при этом вводятся жесткие тарифные ограничения. Если канадский экспорт превышает 34,7 млн.куб.м, то применяемые тарифы увеличивают стоимость товаров на 1/3.

В этой связи фирмы в условиях сокращения торговли на азиатских рынках вынуждены обходить соглашения, экспортируя товары из дерева, которые не перечисляются в соглашении (например, деревянные бруски с отверстием для электропроводки, детали мебели и др.), проводя их по другой товарной номенклатуре и ввозя беспошлинно. В дек. 1998 г. Межд. торговый суд США признал, что такого рода товары все же подпадают под действие соглашения. Это решение ставит под удар ранее

беспошлинный экспорт деревянных деталей мебели, оконных рам и дверных проемов и прочее. Экспорт такого рода товаров составляет около 130 млн.долл. Ожидается, что ситуация обострится по завершении срока соглашения в конце 2001 г.

Возник в апр. 1999 г. спор в связи с решением Вашингтона ужесточить требования к канадским фирмам, производящим совместно или по лицензии США военно-тех. и аэрокосмическую продукцию. США заявили, что отменяют статус РНБ для канадских экспортеров этой продукции. Мотивом этих действий стала **утечка ам. военных технологий через канадские компании в результате недостаточных мер безопасности.** В ходе переговоров с госсекретарем США М.Олбрайт мининдел Канады Л.Эксуорси удалось отсрочить срок введения этих мер на 4 месяца. Канадская сторона обязалась провести расследования и принять меры по ужесточению экспортного контроля.

Отрасли, вовлеченные в торг. споры, являются трудоемкими (с/х, леспром). В целом же доля торговли этими товарами в общем товарообороте не превышает 5%. Стороны не предпринимают каких-либо резких мер против друг друга, которые могут привести к торг. войне.

*Об ам.-канадском соглашении в области рыболовства.* Подписанное 3 июня 1999 г. ам.-канадское соглашение о разграничении прибрежных вод Тихого океана положило конец 7-летней «лососевой войне» между двумя странами. Рассчитанное на 10 лет, оно прежде всего предусматривает восстановление объема лосося путем соблюдения квот отлова.

Основными принципами нового соглашения стали: установление квот для крупных рыболовецких компаний; предоставление правительством США 140 млн. долл. для увеличения миграции лосося в обеих странах; углубление МНТС для определения квот отлова. Соглашение предусматривает сокращение рыболовного флота обеих странах.

Шт. Аляска сокращает отлов на 20%, а шт. Вашингтон — на 16,5% в дельте р. Фрэйзер. Канадцы продолжают сокращение рыбозаделочных баз на ове Ванкувер.

*О визите премьера КНР.* 14-20 апр. 1999 г. состоялся первый госвизит нового премьера КНР в Канаду. Поездка Чжу Жунцзи длилась 6 дней (столько же он пробыл в США), в ходе которой он пересек Канаду от Атлантики до Тихого океана, посетив пров. Ньюфаундленд, Онтарио, Альберта, Брит. Колумбия.

Центр. темой переговоров с Ж.Кретьеном были вопросы расширения торг.-эконом. связей (**КНР — 4 крупный торг. партнер Канады**, взаимный товарооборот достиг в 1996 г. рекордных 6,5 млрд.долл.США). В рамках прошедшего в ходе визита заседания Канадо-китайского делового совета заключены новые торг. сделки и контракты на 400 млн.долл. (с/х, ИТ), намечены инвест. проекты с участием канадской стороны (**в 1998 г. «инвест. обязательства» Канады по более 4 тыс. проектов в КНР составили 6,4 млрд.долл.**).

Приоритетное место в торг.-эконом. блоке обсужденных вопросов было отведено присоединению КНР к ВТО. Китайский премьер особо высказался по этому поводу, отметив, что «если степень готовности соглашения по ВТО с США составляет 95%, то с Канадой — 99%». Канадцы заострили проблему дисбаланса в двусторонней торговле (отрицат. сальдо Канады — 3,6 млрд.долл. в 1998 г.).

*Об отношениях с Тайванем.* Официально поддерживаясь концепции «одного Китая» (при П.Трюдо Оттава в 1970 г. признала КНР и разорвала дипотношения с Тайбеем), Канада имеет прочные торг.-эконом. и иные связи с Тайванем. Оттава восстановила присутствие Тайбея в Канаде в 1991 г. под «вывеской» эконом. и культурного офиса. Было решено основать его не в столице, а в Торонто В 1993 г. аналогичный офис был открыт в Оттаве, а затем и в Ванкувере.

В 1997 г. взаимный товарооборот составил 5 млрд. кан. долл. Тайвань — 9 крупный торг. партнер Канады (ее 4 — в АТР), занимая 11 и 12 места соответственно по экспорту и импорту. (Для сравнения: КНР — 4 место по товарообороту — 8,4 млрд. кан. долл., 12 и 10 — по экспорту и импорту.)

«Киты» канадской экономики — компании «Бомбардье» (в 1998 г. фирмой подписано соглашение с минэкономки Тайваня о стратегическом партнерстве в аэрокосмической области), «Нортел» и «Манулайф» прочно обосновались на тайваньском рынке, активно инвестируя в него. Это относится и к тайваньским фирмам «Эйсер» и «Уинбонд», действующим в Канаде.

*Поездка С.Марки на Бл. Восток.* 22-28 фев. 1999 г. министр межд. торговли С.Марки посетил КСА, ОАЭ, Израиль, Зап. берег и сектор Газа во главе канадской торг. делегации (46 бизнесменов). В 1998 г. канадский экспорт на эти четыре рынка составил 1,5 млрд. кан. долл.

В ходе визита в Саудовскую Аравию (крупнейший торг. партнер Канады на Бл. Востоке; товарооборот в 1998 г. — 1,3 млрд. кан. долл.) министр участвовал в работе МПК. Подписано 2 соглашения: в сфере ИТ (ряд проектов на 5 млн. кан. долл. с потенциальной отдачей в 100 млн. кан. долл. в ближайшие 3 года) и о поставках канадского медоборудования (на 5 млн. кан. долл.).

В ОАЭ (наиболее быстро развивающийся рынок для канадского бизнеса в регионе; экспорт за последние 6 лет возрос в 5 раз — 270 млн. кан. долл. в 1998 г.) подписано 5 соглашений в областях ИТ, АПК, строительства и сферы услуг (на 5 млн. кан. долл.). Условлено заключить соглашение об избежании двойного налогообложения, завершить переговоры по воздушному сообщению и упрощению визового режима для бизнес-поездок.

Главной темой израильской части турне С.Марки явилось рассмотрение выполнения **канадо-израильского соглашения о свободной торговле** (единственное подобного рода соглашение, заключенное канадцами за пределами ам. континента). Стороны констатировали его впечатляющий успех. За 2 года действия договоренности взаимная торговля возросла на 30%, достигнув 650 млн. кан. долл. в 1998 г. Намечены пути расширения сферы действия соглашения на продукцию АПК, большую вовлеченность в его реализацию малого и среднего бизнеса двух стран. Подписаны соглашение о заключительном этапе финансирования строительства скоростной трансираильской автодор. магистрали стоимостью 1,1 млрд. кан. долл., меморандум о взаимопонимании по культурным, научным и спортивным обменам.

В ходе посещения С.Марки Зап. берега и Газы **канадцы открыли свой представительский офис в г.Рамалле**, а также подписали рамочное соглашение по эконом. сотрудничеству и торговле с палестинцами. Несмотря на практически нулевой уровень двусторонней торговли (1 млн. кан. долл. в

1998 г.), данная договоренность призвана стимулировать торг.-эконом. связи, ускорить прохождение канадских товаров через израильскую границу. **С.Марки стал первым канадским министром, приземлившимся в аэропорту Газы.**

*Канадо-иранские отношения.* Дело идет к отмене формально действующего со стороны Оттавы запрета (с 1996 г.) на офиц. канадо-иранские контакты. 8 фев. 1999 г. в Тегеране побывал председатель Комитета по иностр. делам палаты общин парламента Канады Б.Грэм.

Авторитет Канады у Тегерана достаточно высок. Оттава не разрывала дипотношений с Ираном, одна из немногих, кто не прервал торг.-эконом. связей с этой страной, несмотря на угрозу ам. санкций. Позитивный имидж канадцев подкрепляется фактором солидной двусторонней торговли: **взаимный товарооборот в 1998 г. — свыше 1 млрд. кан. долл.** Ряд канадских компаний проявляет интерес к разработке нефтегазоземорождений на юге Ирана, а фирма «Боу Вэлли» уже имеет контракт на 250 млн. кан. долл. с иранцами в этой области.

*Канадо-африканские связи.* Канадские ПИИ в Африку за 10 лет возросли в 3 раза и составили 800 млн. кан. долл. в 1998 г. Доля канадских СП в горнодобыче на афр. континенте возросла в 1998 г. до 50%: 10 тыс. афр. студентов проходят обучение в Канаде. Важной темой стал саммит стран Франкофонии в сент. 1999 г. в г.Монктон (Канада). «Кульминацией» года на афр. направлении должен был стать ряд мероприятий с участием премьер-министра Ж.Кретъена, запланированных на осень 1999 г.: отдельный визит в ЮАР, саммит стран Содружества (ЮАР), возможное посещение нескольких других стран Африки. Канада смотрит на афр. континент как на пока малоосвоенный, но привлекательный эконом. рынок.

*Об отношениях со странами ЦВЕ.* Наблюдается активизация контактов Канады со странами ЦВЕ, прежде всего с Польшей, Чехией и Венгрией.

Значит. импульс этому процессу придали визиты на высшем уровне. Янв. (1999 г.) офиц. визит премьер-министра Ж.Кретъена в Польшу (первый за всю историю дипотношений между странами) стал крупным событием. Несмотря на изменение формата поездки Ж.Кретъена (ранее она планировалась как визит «Сборной Канады»), **более 100 канадских бизнесменов сопровождали премьера**, продемонстрировав интерес и перспективный характер наращивания торг.-эконом. сотрудничества (подписано 39 соглашений на 132 млн. кан. долл.; «твердые» контракты из них составили 17 млн.).

Взаимный товарооборот с Польшей, хотя и самый большой у Канады с бывшими соцстранами, невелик — 320 млн. кан. долл. в 1999 г. Неблагополучно для поляков обстоят дела с привлечением канадских инвестиций, составивших лишь 100 млн. кан. долл. на фоне 9 млрд. кан. долл. **общего инвестиционного «бума» в Польше в 1999 г.**

К сдерживающему фактору в развитии двусторонней торговли поляки относят наличие крупного долга Канаде. Варшава просила Ж.Кретъена о списании канадской доли из общей 2,4 млрд. кан. долл. задолженности Польши странам «семерки». Канадский премьер «выстоял», упирая на то, что Оттава и так уже списала полякам 1,7 млрд. в 1991 г. (в основном под экспорт пшеницы).

Несмотря на то, что стороны относят развитие контактов между народами двух стран к важной

сфере отношений (**в Канаде проживают 800 тыс. выходцев из Польши**), отсутствие упрощенного визового режима, по мнению Варшавы, сдерживает расширение гум. и иных связей.

Поляки заострили перед канадцами вопрос об изменении ситуации по «визовым делам» (по иронии судьбы, **МИД Канады в 1976 г. дважды отказывал в визе студенту А.Квасьневскому** — нынешнему президенту Польши), которая, на их взгляд, не соответствует отношениям «крепкого партнерства». Канадцы, в свою очередь, считают возможным положительно решить этот вопрос и **установить безвизовый режим лишь после вступления Польши в ЕС.**

Осязаемым итогом визита Ж.Кретъена в Польшу стало подписание 3 соглашений: по транспорту, культуре и техсодействию.

Апр. 1999 г. госвизит в Канаду президента Чехии: В.Гавел был удостоен чести выступить на совместном заседании палат парламента (за последние 3 года — второй случай в канадской практике после Н.Манделы).

В 1999 г. объем взаимной торговли составил 230 млн. кан. долл.; прямые канадские инвестиции — свыше 30 млн. Наметилась подвижка в восстановление безвизового режима между странами, отмененного Оттавой в одностороннем порядке в 1997 г. из-за наплыва в Канаду чешских цыган. Урегулирование «визовых дел» взято под контроль премьера Ж.Кретъена. Состоялся обмен визитами министров обороны двух стран. Приняты программы по обучению в Канаде чешских военных, главным образом миротворцев.

Прошедший в окт. 1999 г. офиц. визит в Канаду премьер-министра Венгрии (первый в истории канадо-венгерских отношений) был призван отметить сделку на 500 млн. кан. долл. с канадской компанией «ТриГранит» по строительству ж/д в Венгрии и такой же стоимости проект с канадской фирмой «ТризекХан» по строительству бизнес-центра в Будапеште. Объем взаимной торговли в 1999 г. удвоился и составил 215 млн. кан. долл.

*Позиция Канады в ВТО в области торговли продвигается.* Офиц. позиция Канады сформулирована канадским министром по межд. торговле С.Марки во время его встречи 29 янв. 1999 г. с вице-президентом США А.Гором. Она сводится к следующему: 1) соблюдение договоренностей, достигнутых на предыдущих раундах переговоров членов ГАТТ, 2) дальнейшая либерализация торговли и последовательное снижение тарифных и нетарифных барьеров. Канада предлагает членам ВТО добиться следующего: к очередному раунду торг. переговоров отменить прямые субсидии на экспорт с/х продукции; провести сокращение тарифов на промтовары; распространить правила торговли ВТО на сферу профессиональных торг. услуг; **устранить злоупотребление антидемпинговыми пошлинами и защитными акциями;** сократить число нетарифных барьеров, включая ограничения по стандартам, тамож. процедурам и сертификатам происхождения товаров; распространить принятые правила торговли на новые сферы, включая торговлю электронной продукцией и ИС; создать условия, при которых торговые правила обеспечивали бы уважение культурных обычаев, сохранение окружающей среды и учет нац. политики по использованию рабочей силы. Канада рассчитывает, что эта ее официальная позиция найдет поддержку у большинства членов ВТО.

Руководствуясь своими интересами, Канада осуществляет следующие меры поддержки своего производителя:

1. Субсидирование с/х производства через ряд прямых и косвенных программ. Такими субсидиями являются гарантированно высокий уровень цен на зерно, прямые доплаты на откорм скота, выплата по страхованию урожая и уровня доходности фермеров и др. Слабым «оправданием» для Канады является тот факт, что, по данным ОЭСР за 1998 г., **в странах ЕС суммарная субсидия составляет 540, в США — 115, а в Канаде 25 долл. США на один га зерновых культур.**

2. Квотирование производства и регламентирование цен на молоко и продукцию птицеводства. Этот способ регулирования с/х производства не одобрен ВТО и является самой слабой позицией Канады как члена этой организации. На всех предыдущих раундах переговоров ВТО выносились определения о несоответствии этой канадской практики правилам ВТО. Используя процедурные уловки, Канада уходила от санкций ВТО и считает, что сможет сохранить свою позицию до 2001 г.

3. Госмонополия на экспорт зерна, как и двойная политика цен, поддерживают высокую конкурентность этого товара на мировом рынке. Демократизация управления этой фед. корпорацией не изменяет сути монопольного экспорта зерна, что лишает производителей зерна участия в свободной рыночной конкуренции.

4. Применение техбарьеров на пути импорта зерна, мяса, молочных продуктов (сертификация товара по происхождению и конечному использованию, сертификация по сортам и др.), а также продолжение практики квотирования импорта масла, молока, мяса и других товаров, ограничивающих доступ конкурентов на канадский рынок.

5. Активное использование госкорпорации по развитию экспорта для оказания маркетинговых услуг производителям, лоббирование продукции в странах-импортерах, что является особой формой поддержки производителей и повышения конкурентной способности экспортной продукции.

6. Субсидирование экспорта мол. продукции и мяса птицы через систему двойных цен.

Основные страны-экспортеры позволяют себе не всегда уважать согласованные правила торговли. И упрекают они друг друга не за сам факт оказания господдержки своего производителя и экспортера, а за формы и объем такой поддержки. И США, и Канада, как страны с самым мощным экспортным потенциалом, добиваются того, чтобы страны ЕС уменьшили размер субсидирования производителей, при этом обе страны не намерены уменьшать размеры своей помощи.

*Помощь зарубежным странам.* Госбюджет на 1998/99 ф.г. предусматривает ассигнования на инопомощь в размере 0,26% от ВВП, что составляет 1,9 млрд. кан. долл. (в 1997/98 ф.г. — 2,1 млрд.). Нынешний объем помощи является самым низким за последние 30 лет (при консерваторах он составлял 0,45% ВВП). По данным ОЭСР, Канада среди стран-доноров стоит ниже Дании, Норвегии, Финляндии и Швейцарии.

Большая часть помощи, выделяемой Оттавой, носит т. н. увязанный характер, то есть ее получатель обязан использовать средства на закупку товаров и услуг только из Канады.

Из приоритетных направлений инопомощи в

1998/99 ф.г. выделены: содействие развитию частного сектора (21,5%), соцразвитие и гум. помощь (21,4%), а также демократизация и совершенствование органов госуправления (16,8%). По целевым программам акцент сделан на здравоохранение, защиту окружающей среды и помощь молодежи. **России направлено 20 млн. кан. долл.** и Украине — 14 млн.

### Квебек

**К**вебек — крупнейшая по площади (1540 тыс. кв. км.) и 2 по числу жителей (7,3 млн. чел.) провинция Канады, расположена на северо-вост. страны, омывается Сев. Ледовитым и Атлантическим океанами. Граничит с пров. Онтарио, Нью-Брансуик, а также с США.

80% квебекского населения составляют лица франц. происхождения, 8% — англоканадцы. Многочисленны итал., еврейская, греческая, гаитянская, португальская и немецкая диаспоры. Менее 1% приходится на долю коренных жителей (индейцев и эскимосов).

Верховная власть в Квебеке формально принадлежит лейтенант-губернатору (г-жа Лиз Тибо), назначаемому генерал-губернатором Канады. По рекомендации премьера он созывает и распускает местный парламент — нац. ассамблею. Построенная по британскому образцу, парламентская система Квебека — старейшая в Канаде. Нац. ассамблея состоит из 125 депутатов, избираемых на 5 лет. С янв. 1996 г. премьером Квебека является Люсьен Бушар.

На долю Квебека приходится четверть эконом. потенциала Канады. Объем ВВП в 1997 г. составил 180 млрд. кан. долл. Квебекские власти проявляют заинтересованность к налаживанию взаимовыгодного сотрудничества с рос. партнерами, делая упор на развитие прямых связей с нашими регионами (Самарская, Московская, Ленинградская, Волгоградская обл., Татарстан). По итогам 1997 г. объем внешнеторгового оборота России с Квебеком превысил 236 млн. кан. долл. при положительн. сальдо для рос. стороны в 10 млн. кан. долл.

*Квебек-сити* — столица пров. Квебек с 1867 г. В 1608 г. франц. географ Самюэль де Шамплейн заложил первое европейское поселение в Канаде — будущий город Квебек. На языке индейцев «кебек» означает «место, где сужаются воды» р. Св. Лаврентия. В Квебек-сити с пригородами проживает 500 тыс. чел. Город внесен в список исторических памятников ЮНЕСКО. Развиты туризм, сфера обслуживания, торговля, легпром и пищпром. В городе сосредоточены местные правит. и фин. учреждения. (Мэр — Жан-Поль Лалье.)

*Монреаль* расположен на о-ве в нижнем течении судовой р. Св. Лаврентия, в 100 км. севернее США. Крупный морпорт. Один из фин.-промышленных, научных и культурных центров на вост. побережье Сев. Америки. Здесь размещены штаб-квартиры межд. организаций: Гражданской авиации, Конвенция ООН по биоразнообразию, Секретариат Монреальского протокола о защите озонового слоя, Экологическая комиссия Северо-ам. зоны свободной торговли.

Пл. Монреаля с пригородами — 500 кв. км. Население — 3,4 млн. чел. 72% жителей говорят на франц., 16% — на англ. Выделяются еврейская, греческая, итал. и португальская диаспоры. **Русскоговорящих — 30 тыс. чел.**

15 мостов и подземный туннель соединяют раз-

ные части города. Имеются метро, ж/д вокзал и два аэропорта — Мирабель (грузовые перевозки) и Дорваль. Передовые отрасли — авиапром, информатика, электроника, медико-био- и фармкомплексы. Имеется сеть НИИ и четыре университета. В Монреале расположены отделения ведущих банков. **Происходит отток инокапиталов в Торонто, Калгари и Ванкувер в связи с сохраняющейся угрозой выхода Квебека из состава канадской федерации.**

В 1967 г. здесь проходила **Всемирная выставка «Экспо-67»**. В 1976 г. — летние **Олимпийские игры**. **Монреаль является городом-побратимом Москвы**. В 1992 г. мэр Москвы Ю.М. Лужков принимал участие в торжествах по случаю 350-летнего юбилея со дня основания Монреаля. (Мэр города — Пьер Бурк, избран 6 нояб. 1994 г.)

С 18 по 21 апр. 2000 г. в Монреале по приглашению мэра города П.Бурка находилась делегация г.Москвы во главе с министром торговли правительства Москвы В.И.Малышковым. В состав московской делегации также входили: и.о. руководителя Департамента общественно-политических связей Правительства Москвы С.И.Долгошлюбов, начальник Управления инвестиционной политики В.В.Бударин, генеральный директор Московской международной бизнес-ассоциации А.И.Борисов. Визит делегации Москвы преследовал цель закрепления позитивных результатов поездки мэра г.Монреаля П.Бурка в Москву 15-17 нояб. 1999 г. и подписания в Москве «Декларации о намерениях дружбы и сотрудничества между Москвой и Монреалем».

*К итогам выборов в Квебеке*. 30 нояб. 1998 г. в Квебеке состоялись очередные провинциальные выборы, на которых победу вновь одержала сепаратистская Квебекская партия (КвП) Л.Бушара. Исход выборов повторяет результаты выборов 1994 г. КвП и оппозиционная Либеральная партия, набрав практически равное число голосов (по 43%), получили соответственно 75 и 48 мест (из 125) в Нац. ассамблее (77 и 47 мест в ее прежнем составе). Вновь сказался эффект мажоритарной избирательной системы в условиях, когда сторонники либералов сосредоточены в многонациональном Монреале, а **за сепаратистов голосует франкоязычная «глубинка»**. В отличие от предыдущих выборов, значительную поддержку — 12% голосов (и одно место) — получила Партия демократического действия, пытающаяся играть роль «третьей силы» в квебекской политике.

На настроениях поляризованного квебекского электората не сказалось принятое в сент. 1998 г. по запросу фед. властей определение Верховного суда Канады о неконституционности одностороннего отделения Квебека. Суд, однако, признал законным отделение посредством конституционных переговоров между Квебеком и другими субъектами федерации, которые могли бы быть запущены в результате получения сепаратистами «ясно выраженного большинства» на референдуме по «ясно изложенному вопросу».

*Эконом. положение в 1997/98 ф.г.* Опубликованные в июне 1999 г. правительством Квебека итоговые данные свидетельствуют о некотором улучшении эконом. ситуации в указанный период в этой канадской провинции. Сумма налогов, взимаемых с доходов частных лиц составила 14 млрд. кан. долл. и увеличилась на 10% по сравнению с предыдущим ф.г. Этот рост получен благодаря

увеличению занятости и повышению уровня доходов населения.

На 19,6%, или на 600 млн. кан. долл., возросла сумма налогов, выплачиваемых частным бизнесом. Поступления от налога с продаж увеличились на 300 млн., составив 5,5 млрд. кан. долл., что расценивается как важный показатель оживления деловой активности. Общая сумма бюджетных доходов провинции за 1997-98 ф.г. возросла на 3,9 млрд. кан. долл., что позволило правительству сначала на 1/3 сократить бюджетный дефицит, а затем ликвидировать его к 31 марта 1999 г. Об эконом. оздоровлении говорить рано в связи с продолжающимся ростом провинциального долга. На 31 марта 1998 г. он равнялся 88,4 млрд. кан. долл., что вдвое выше суммы годового бюджета Квебека.

Экспорт товаров и услуг составил 103 млрд. кан. долл. При этом до 65% возросла доля внешних рынков в квебекском экспорте, а удельный вес других канадских провинций сократился до 35%. В 1993 г. эти показатели равнялись 57% и 42%. (Согласно принятой в Квебеке практике, в понятие внешней торговли включается как торговля с зарубежными странами, так и с другими канадскими провинциями.)

Та же тенденция наблюдалась и в области импорта. В 1997 г. его стоимость составила 101 млрд. кан. долл., причем среднегодовой прирост импорта из-за рубежа, начиная с 1993 г. (8,2%), на 2,2% превысил прирост объема закупок из других провинций.

О все увеличивающемся значении внешней торговли для квебекской экономики свидетельствуют следующие цифры: стоимость экспорта в 1997 г. составила 56% от ВВП провинции за тот же год (из них 36,4% — экспорт за рубеж, 19,6% — в другие провинции).

США остаются наиболее важным эконом. партнером Квебека. В 1998 г. туда экспортировано товаров и услуг на 47 млрд. кан. долл., что составляет 83% от всех зарубежных продаж. По сравнению с 1997 г. экспорт в США вырос на 11,38%.

Второе место в списке импортеров квебекской продукции занимает западноевропейский регион: 5237 млн. кан. долл., или 10% от всего экспорта, без учета канадских провинций. Основные импортеры в этом регионе Великобритания (1,2 млрд. кан. долл.), Германия (913 млн.), Франция (863 млн.). По сравнению с 1997 г. прирост экспорта составил 10,56%.

Азиатский регион в 1998 г. на треть сократил закупки квебекской продукции (1,7 млрд. кан. долл.), что объясняется кризисом в большинстве этих стран. На 40% уменьшился экспорт в Японию, являющуюся главным эконом. партнером Квебека в Азии; на 46% — в Ю. Корею; на 30% — в Гонконг и Сингапур. Единственная азиатская страна, которой не коснулось сокращение товарооборота, — КНР. В 1998 г. экспорт сюда квебекских товаров и услуг вырос на 21% и достиг 330 млн. кан. долл.

Наблюдался рост внешнеторг. оборота со странами Лат. Америки (кроме Бразилии и Венесуэлы), закупившими в 1998 г. квебекских товаров на 1 млрд. кан. долл. Основным партнером провинции в этом регионе остается Бразилия (256 млн. кан. долл.), несмотря на сокращение экспорта в эту страну на 12,5%. Следующие по значению партнеры — Колумбия, Мексика и Куба.

В 1998 г. наблюдалось сокращение объемов

квебекского экспорта в страны Вост. Европы (на 6,5%) и Россию (на 43,7%). Согласно данным минпромышленности и торговли провинции, **стоимость экспорта в Россию составила 82 млн. кан. долл.**, а в целом в восточноевропейский регион — 327 млн. кан. долл.

Позитивная в целом динамика развития квебекской экономики и внешней торговли используется сепаратистским руководством провинции для предъявления претензий к фед. правительству с целью получения более широких возможностей для самостоятельного выхода Квебека на межд. эконом. арену. В числе поставленных правительством Л.Бушара перед Оттавой вопросов — участие Квебека при рассмотрении затрагивающих его интересы досье в таких межд. организациях, как ВТО; содействие контактам квебекского руководства с лидерами зарубежных государств — эконом. партнеров провинции.

*Эконом. положение в 1999/2000 ф.г.* В марте 1999 г. вице-премьер Квебека Б.Ландри внес на рассмотрение национальной ассамблеи провинции проект бюджетного плана на 1999/2000 ф.г. Бюджетный план, по замыслу его авторов, должен заложить одно из «победных условий» для возможного нового референдума о квебекском суверенитете.

В качестве главного достижения соц.-эконом. политики правительства Б.Ландри назвал ликвидацию бюджетного дефицита провинции впервые за последние 40 лет. В то же время правительство не предусматривает снижения **налогового бремени, одного из самых тяжелых среди канадских провинций.**

Критики из либерального лагеря заявляют, что «бюджетный оптимизм» правительства не отражает реальной ситуации в экономике, которую нельзя считать нормализовавшейся пока не начнется сокращение провинциального долга. В 1999 г. он вдвое превышал годовой бюджет и достиг 100 млрд. кан. долл.

Касаясь бюджетного плана на новый фин. год, парламентская оппозиция обращает внимание на то, что наибольшее увеличение расходов по сравнению с прошлым годом предусмотрено на нужды самого правительства и его учреждений (на 20-35%), в то время как ассигнования на здравоохранение и образование возрастут всего на 3%.

Как и в предыдущие годы, проект бюджета послужил поводом для обострения полемики между противниками и сторонниками отделения Квебека. Квебекские федералисты и близкие к ним СМИ упрекают правительство за политизацию процедуры внесения бюджетного плана, а самого Б.Ландри — за пропагандистский крен его выступления. Вице-премьер, заявляя они, обошел молчанием тот факт, что **большая часть бюджетного профицита получена за счет роста перечислений из фед. бюджета** и благодаря тому, что большинство канадских провинций сбалансировали свои бюджеты раньше Квебека. Оздоровлению фин. сферы провинции способствует улучшение общеканадских эконом. показателей, что, как утверждают федералисты, служит убедительным аргументом в пользу единой Канады.

Темпы годового эконом. роста провинции в 1998 г. составили 2,8%, что хотя и уступает общеканадскому уровню, но выше прогнозов. Число новых рабочих мест — 67 тыс. — также больше, чем ожидалось. Наблюдается рост инвестиций (в т.ч.



иностр.) в квебекскую экономику, составивший 6,2% в 1998 г. Уровень безработицы впервые за последние 10 лет опустился ниже 10%. По показателям жил. строительства, объемов оптовой торговли и вложения капиталов Квебек опережает большинство провинций. В 1998/99 ф.г. прирост ВВП Квебека впервые с 1993 г. был выше среднеканадского. Квебек занимает 3 место после Онтарио и Ньюфаундленда по основным показателям экономического роста.

В проекте бюджетного плана сделан особый акцент на активизацию внешнеэконом. деятельности, особенно наращивание экспорта, привлечение инвестиций. Планируется введение новых налоговых льгот для инвесторов, освобождение от уплаты налогов иностр. специалистов, создание системы «налоговых кредитов» для среднего и малого бизнеса, работающего на экспорт, учреждение монреальской МЭЗ в Мирабели. Выделяются ассигнования на развитие экспортного производства, планируется втрое увеличить число компаний-экспортеров в страны Лат. Америки, которые названы в качестве приоритетных торг. партнеров Квебека. Будет расширена сеть представительств провинции за рубежом (в частности, будет открыто торг. бюро в Шанхае). Особое внимание уделяется укреплению позиций на азиатских рынках.

*Опросы общественного мнения в Квебеке по проблеме суверенизации.* Опубликованные в начале 2000 г. итоги опросов общественного мнения в пров. Квебек, проведенных в разгар полемики между премьер-министром Канады Ж.Кретьеном и премьером Квебека Л.Бушаром по вопросу о проекте закона об условиях проведения референдума об отделении Квебека от Канады, вызывают оживленные дебаты. Опросы осуществлялись фирмой КРОП для Центра исследований и информации о Канаде, связанного с Советом за канадское единство, а также фирмой СОМ для газеты «Ле солей» (г.Квебек). Они дают представление о политической ситуации в Квебеке.

Согласно данным опроса СОМ, 30% квебекцев полагают, что в течение 20 лет Квебек станет независимым. По данным этого опроса, Л.Бушар и его политическая линия пользуются поддержкой 44% опрошенных, что существенно меньше «50% плюс один голос», необходимых даже в формулировке суверенистов для положительного решения вопроса о суверенитете провинции.

46,5% опрошенных полагают, что «Бушар должен отойти от политики». Остальные не имеют мнения. Соответствующие данные для Ж.Шаре, лидера КВП и М.Дюмона, лидера партии Дем. действия составляют 51,1% против 37,6% опрошенных (у оставшейся части мнения не сложилось) и 73,5% против 15,8% опрошенных. Соотношение уровней поддержки и неодобрения в Квебеке, по данным СОМ, для премьер-министра Канады Ж.Кретьена следующее: 31,4% считают, что он должен «оставаться в политике» в 2000 г., 58,6% опрошенных полагают, что он должен отойти от нее, и 9,9% квебекцев мнения не выразили.

Последние опросы среди франкоговорящих жителей Квебека говорят, что большинство из них в вопросе о количестве голосов на референдуме, необходимых для того, чтобы начать процедуру отделения Квебека от Канады, все же поддерживает линию Л.Бушара, а не премьер-министра Канады Ж.Кретьена, выступившего за более существенное большинство голосов (53% опрошенных франко-

фонов в Квебеке не разделяют мнение Кретьена). А 45% франкоговорящих квебекцев одобрили мнение Л.Бушара о том, что если после получения большинства голосов на референдуме об отделении Квебека Оттава откажется от переговоров о суверенизации, Квебек может в одностороннем порядке объявить независимость. 42% франкоговорящих лиц в Квебеке выразили несогласие с таким мнением. Опросы среди англоговорящих квебекцев дают противоположные результаты.

По данным опроса Центра исследований и информации о Канаде, **58% жителей Квебека выразили согласие с действиями фед. правительства**, 28% выразили несогласие и 15% не приняли решения.

Опрос 974 квебекцев, проведенный фирмой КРОП 9-17 дек. 1999 г., показал, что жители Квебека в своем большинстве не поддерживают мнение КВП и правительства о том, что голосование на референдуме за отделение Квебека в 50% плюс один голос будет достаточным показателем для отделения Квебека от Канады. Такое важное решение требует большинства голосов.

### Связи с Россией

**Рос.-канадские отношения** имеют развитую договорную основу, включая полит. Договор о согласии и сотрудничестве от 19 июня 1992 г., а также серию эконом. соглашений о торг. отношениях, эконом. сотрудничестве, избежании двойного налогообложения, взаимодействии Арктике и Севере, воздушном сообщении и др. **В 1992-99 гг. состоялось 12 встреч на высшем уровне.** Установилась практика регулярных встреч лидеров двух стран в рамках различных межд. форумов, включая саммиты «восьмерки».

Развитие получили контакты по линии глав правительств. Регулярные контакты поддерживают министры иностранных дел. В конце сент. 1997 г. состоялся первый в истории рос.-канадских отношений официальный визит мининдел России в Канаду. 10-11 нояб. 1998 г. прошел рабочий визит мининдел Канады Л.Эксуорси в Москву. В 1999 г. состоялась рабочая встреча министров (29-30 апр., Москва), а также их беседа в ходе мероприятий по линии АСЕАН (июль, Сингапур).

Крупным событием стало создание в окт. 1998 г. в Канаде парламентской группы Канада-Россия в составе 67 членов палаты общин и сената, в которую вошли представители всех партийных фракций. В развитие имевшего место в 1995-96 гг. обмена делегациями сената и Совета федерации 16-22 мая 1999 г. состоялся офиц. визит в Россию делегации Палаты общин канадского парламента во главе со спикером Ж.Параном.

В июне 1998 г. состоялся визит в Россию министра по делам индейцев и развитию Севера Канады. Канадская сторона выступила с инициативой оказания гум. помощи северным регионам России (первая поставка таких грузов была осуществлена на Чукотку в янв. 1999 г.). Россия и Канада активно взаимодействуют в рамках Арктического совета (АС). Его первая министерская сессия состоялась в канадском арктическом поселке Икалуит в сент. 1998 г.

*Связи по линии регионов* (в Канаде особо выделяются Квебек и Альберта, а с рос. стороны — Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский, Красноярский, Хабаровский края, Пензенская, Самарская, Тверская обл.). В окт. 1998 г. в Канаде находилась делегация Татарстана во главе с премьер-минист-

ром Р.Н. Миннихановым. В марте 1998 г. состоялся визит президента Якутии М.Е. Николаева (посетил Оттаву, а также пров. Альберта и Северо-Зап. территории). **В дек. 1998 г. в Торонто было открыто представительство Якутии.** В мае 1998 г. министр природных ресурсов провинции Квебек Ги Шверет побывал в Татарстане, Московской и Самарской обл.

С Самарской обл. действует подписанное в 1994 г. рамочное Соглашение о сотрудничестве. Совместно с квебекскими компаниями в Самаре осуществляется строительство онкоклиники. В Дмитровском р-не Московской обл. канадская компания ДМР совместно с Роскомземом **осуществляет проект создания единого многоцелевого кадастра землепользования.** Роскомзем и ДМР завершили переговоры с администрацией г.Рязани о внедрении автоматизированной системы регистрации прав собственности на землю и ведения городского земельного кадастра. В перспективе планируется подключение к проекту Пермской, Нижегородской и Самарской обл.

Фирма «Эс-Эн-Си Лавалин» участвует в модернизации Волгоградского НПЗ, ведет подготовку управленческих кадров компании «Лукойл». Местная фин. группа «Дежардан» в Волгоградской обл. оказывает экспертную помощь в создании локальной сети кредитных союзов.

В С.-Петербурге развивается сотрудничество в рамках СП «Пратт энд Уитни/Климов». Компания МДС разрабатывает с Рыбинским авиазаводом **проект испытательного стенда самолетных двигателей.** Фирма «АТС Аэроспейс» с Академией гражданской авиации С.-Пб. работает над проектом создания на ее базе межд. Центра подготовки авиадиспетчеров.

*Межправит. эконом. комиссия.* Создана в окт. 1995 г. Сопредседатели: с рос. стороны — зампред правительства РФ В.Н. Щербак, с канадской — министр межд. торговли Канады П.Петтигру.

В состав МПК входят рабочие группы по АПК, строительству, ТЭК, промразвитию в высокотехнологичных отраслях, сотрудничеству в сфере науки. Идет создание двух новых рабочих групп — по горнодобыче и по сотрудничеству в Арктике (проведение ее учредительной сессий было намечено на осень 1999 г.).

Третье по счету заседание МПК состоялось в Оттаве в окт. 1997 г. К работе сессии было приурочено проведение рос.-канадских делового форума в Торонто и фин. форума в Монреале.

В фев. 1999 г. в Оттаве состоялась рабочая встреча сопредседателей МПК.

*Двусторонняя торговля.* В 1998 г. товарооборот между Россией и Канадой сократился на 4,8% (в первую очередь за счет снижения нашего импорта) и составил 677 млн.долл. США (в 1997 г. — 710 млн.долл.). Положит. (в пользу России) сальдо внешней торговли достигло 259 млн.долл.

По сравнению с 1997 г. рос. экспорт возрос на 3,7% — до 468 млн.долл. В его структуре ведущие позиции занимают металлопрокат (205 млн.долл. в 1998 г.), рыбпродукция, цветмет, уран, нефть. Доля машинотех. продукции упала до 2%.

В импорте из Канады (209 млн.долл. в 1998 г.) преобладают машины и оборудование (около 40%), продовольствие (25%), сырье и полуфабрикаты (20%).

В 1999 г. в динамике рос.-канадской торговли сохранялись негативные тенденции. По данным

канадской статистики, за янв.-май двусторонний товарооборот сократился на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 197 млн. долл. США росэкспорт понизился на 8,2% — до 148,6 млн. долл., а импорт более чем в два раза — до 48,7 млн. долл.

Возможности росэкспорта по традиц. товарным позициям сдерживаются вводимыми канадской стороной торг. барьерами. С 1997 г. действуют антидемпинговые пошлины на поставки рос. стального листа. В рамках начатых в конце 1998 г. антидемпинговых расследований в отношении рос. горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали канадской стороной были вынесены предварительные заключения о наличии факта демпинга и введены временные импортные пошлины в 77% по горячекатаной и 34% по холоднокатаной стали.

В июле 1999 г. министерство нац. доходов, изучив представленные рос. стороной материалы, объявило об отсутствии госрегулирования цен и монополии на внешнюю торговлю в чермете России, что по сути означает признание рыночного характера рос. металлургии. Ожидается, что данное решение позволит рос. экспортерам сталепроката решать торговые споры на канадском рынке в соответствии с межд. практикой, в т.ч. с учетом правил ВТО.

Это решение, однако, не означает прекращения уже ведущихся и невозможности начала новых антидемпинговых расследований в отношении сталепроката, итогом которых может стать вытеснение российской продукции с канадского рынка.

*Кредитно-фин. отношения.* К середине 1999 г. наша общая задолженность Канаде с учетом обязательств СССР составляла 1524 млн.долл. Почти вся она подпадает под урегулирование в рамках Парижского клуба. Собственная задолженность РФ Канаде равна 47,7 млн.долл. Задолженность канадским комбанкам и фирмам-поставщикам незначительна.

В 1992 г. канадская Корпорация по развитию экспорта (КРЭ) открыла кредитную линию в 72 млн.долл. на финансирование поставок в Россию технологического оборудования. Все средства в рамках указанной линии распределены по конкретным проектам, однако их освоение из-за ужесточения требований минфина и Внешэкономбанка к обеспечению возвратности кредитов, идет туго. К 1999 г. освоено 40%.

*Инвест. сотрудничество.* В России зарегистрировано 400 предприятий с участием канадского капитала. Общий объем канадских инвестиций на 1 янв. 1999 г. оценивался в 164 млн.долл. (**0,5% в общем объеме накопленных иностр. капвложений**). Более половины из них приходится на нефтегаз и золотодобычу. Среди других отраслей выделяются пище- и полиграфпром, общепит, гостиничное дело, АПК, консультативные услуги, с/х, реконструкция систем связи и авиапром.

*Содействие эконом. реформам в России.* Заметную роль в двусторонних связях в последние годы играет **канадская программа техсодействия России.** Ее бюджет в 1993-98 гг. составил 150 млн.кан.долл. К середине 1999 г. было **реализовано 110 проектов и еще 45 находятся в процессе реализации.** Приоритетные области канадского техсодействия: энергетика, с/х, становление частного сектора, поощрение двусторонних торг.-инвест. проектов, развитие рос. Севера и охрана окружающей среды, повышение безопасности ядерной энергетики.

Важное значение имела **подготовка в Канаде рос. управленческих кадров (до 100 чел. в год)** в рамках программы «Демократы-стипендиаты Б.Н.Ельцина».

*Двустороннее сотрудничество по АПК.* Канада воспринимает Россию как емкий рынок для ее экспортной продукции, и **использует все каналы для выявления возможностей поставки сельхозпродукции в Россию.** Это — прямые контакты сотрудников канадского посольства в Москве с предпринимателями, официальными и неофициальными делегациями. Активно используются делегации, направляемые в Канаду по программе «Ельцинские стипендиаты».

Канада выделяет значит. средства на программы техпомощи для расширения рыночных возможностей в России.

Но есть и прямой отказ Канадского совета по рапсу, канадских компаний «Каско» (глубокая переработка кукурузы), «Мэйпл Лиф» (производство комбикормов), «Сандейл» (глубокая переработка яиц), «Флекси-Коил» (производство зерновых семян) сотрудничать с рос. предприятиями и совместно производить продукцию для рос. рынка и для рынков в третьих странах. Представители совета и перечисленных компаний прямо заявили, что они не будут содействовать возрождению России как потенциального конкурента на с/х рынках. Преодоление этих трудностей возможно через проявление инициативы рос. предприятиями.

Результатом осуществленных в 1997-98 гг. взаимных визитов руководителей компаний явилось подписание протоколов о сотрудничестве: об обмене образцами семян трав НИИ кормов имени Р.Вильямса и канадской семеноводческой компанией «Осеко» (май 1998 г.); об организации совместного производства хлебопекарного оборудования АО «Компомаш» и канадской фирмой DBE (март 1998 г.).

В рамках техпомощи России, предоставляемой Канадой, продолжается осуществление с/х:

компьютерной программы для ведения земельного кадастра в Рязанской обл. с объемом финансирования — 1,9 млн. кан. долл.;

проекта по развитию животноводства с объемом канадского финансирования 1 млн. кан. долл. в Нижегородской обл. (нацелен на передачу канадского опыта в племенном деле, животноводстве, технологии искусственного осеменения, управлении производством и маркетингом репродуктивных материалов).

В рамках работы совместной Подкомиссии по с/х при МПК канадский минсельхоз взял обязательство предоставить условия для стажировки специалистов-управленцев верхнего и среднего звена в управлении с/х производством. В июне 1997 г. МСХ РФ смогло направить 3 старших специалистов на 3-недельную стажировку в канадском министерстве. В июне 1998 г. по линии фонда «Ельцинские стипендиаты» в Канаде стажировалось 3 человека из различных уровней управления с/х.

К сожалению, МСХ РФ не смогло изыскать средства для оплаты проезда 3 специалистов для стажировки по контролю качества продовольствия и 2 специалистов по сертификации машин и оборудования. И это при том, что канадское министерство брало на себя все расходы, связанные с пребыванием специалистов в Канаде.

План работы Подкомиссии на период до оче-

редной IV сессии МЭК отражает намерение обеих сторон реализовать выработанные на III сессии 9 окт. 1997 г. рекомендации по сферам и характеру сотрудничества в области АПК. Минсельхозпрод России оказывал соответствующее содействие в реализации следующих канадских маркетинговых проектов: развитие племенной работы в животноводстве; передача технологии по производству соевого молока; производство семенного картофеля.

Рос. сторона создала условия (согласование процедуры ветеринарной сертификации, сертификации канадских мясокомбинатов, расширение списка импортеров мясной продукции) для расширения канадского экспорта мясной продукции. По канадской статистике 1998 г. **Россия является 3 по объему импорта канадского мяса и мясной продукции партнером.**

Пока не достигнут прогресс в унификации методов испытания, стандартизации и сертификации машин и оборудования, что связано с необходимостью согласования тех. стороны этой проблемы с Госстандартом России и с отсутствием у минсельхозпрода валютных ресурсов для командирования специалистов за рубеж.

Канадские компании, заинтересованные в расширении канадского экспорта и сотрудничества с Россией, избрали сопредседателем Подкомиссии по АПК Джека Мурту, бывшего президента компании «Канадиан Агра», являющегося президентом с/х консультационной фирмы. В апр. 1998 г. Мурта был в Краснодарском крае и в минсельхозпрод России. Согласованные им с рос. предприятиями проекты по производству сои, канолы и лизингу машин не реализованы по причине эконом. кризиса в России.

В 1998 г. Канаду посетило 5 делегаций от АПК России общей численностью 47 чел. (для сравнения: в 1996 г. — 7 делегаций и 79 чел., в 1997 г. — 13 делегаций и 147 чел.). Наиболее многочисленными и продуктивными были делегации, приехавшие в Канаду по линии делового туризма и при содействии **рос.-канадского форума по развитию сотрудничества между Канадой и регионами России**, зарегистрированного в Н. Новгороде.

В представленном канадским МСХ протоколе заседания подкомиссии по АПК при МПК, состоявшемся 12 фев. 1999 г. в Торонто, акцентирован ряд моментов, которые раскрывают канадскую позицию в сотрудничестве с АПК России, определяют факторы, сдерживающие развитие сотрудничества и предложения от различных сфер агробизнеса.

Канадское МСХ не имеет никаких рычагов эконом. поддержки совместных проектов по созданию производств в других странах. Маркетинговый отдел этого министерства поддерживает маркетинговые усилия только своих компаний, направленных на расширение экспорта канадской продукции. Деятельность МСХ Канады в рамках МПК определяется экспортными интересами страны. Реальная техподдержка с/х проектам, нацеленным на расширение рыночных возможностей в России, осуществляется CIDA.

На всех предыдущих сессиях МПК, как и на рабочем заседании Подкомиссии по АПК 12 фев. 1999 г., **канадские компании, имеющие свои представительства в России (ILMS-Semex, DBE, Prosoya)** или намеревающиеся их открыть (Jamesway Incubator), ставили вопрос о: сложной, бюрократической системе легализации документов и реги-

страции компаний в России; отсутствии ясной и устойчивой законодат. базы деятельности иностр. предприятий в РФ; отсутствии там гарантий по инвестициям, контрактам; высоких и нелогичных уровнях налогов, акцизов и оплаты услуг, в любом случае оплачиваемых рос. потребителем; неэффективной и длительной процедуре тамож. контроля.

В выступлениях участников рабочего заседания Подкомиссии было подчеркнуто, что при отсутствии доверия к рос. комбанкам коммерческие проекты, и тем более инвест. проекты в производственной сфере, не могут быть реализованы без соответствующего финобеспечения и без госгарантий по каждому проекту. Канадская корпорация по развитию экспорта могла бы принять во внимание **гарантии от региональных администраций, но при проведении расчетов только через Московский народный банк.**

Проекты для рассмотрения. Канадские предложения: 1. Создание сети оптовых баз продовольствия в северных и вост. портах. Эти базы могут иметь статус чисто канадских или рос.-канадских СП. С канадской стороны инициаторами выступают: Navigator Trade House, Winnipeg; Alberta Agriculture, Food and Rural Development (ориентируется в торговле с вост. регионами России); квебекское МСХ; Maple Lodge Farm. 2. Поставка инкубаторов для птицекомплексов (Jamesway Incubator Company, Cambridge). 3. Поставка племенного скота и репродуктивных материалов (VIA Paxfctd.). 4. Поставка в Квебек алкогольных напитков (главным образом вина). Для реализации этой идеи необходимо провести маркетинг продукции в Квебеке и получить сертификаты качества. С канадской стороны инициатором выступает фед. алкогольная компания. Необходимо определить заинтересованных рос. поставщиков.

Российские предложения: 1. Поставка стельных телок на условиях отложенного платежа (нужна ориентировка по рос. партнеру-исполнителю и фин. обеспечению). 2. Поставка свинины в тушах по конкурентным ценам (пока канадские цены не конкурентны) 3. Создание рос.-канадского СП по испытанию сортов сои и производству семян. Подписан протокол о намерениях по сотрудничеству в этой области между «Ассоя» (А.В.Подобедов) и квебекским филиалом «Аудет» компании «Эс-Эн-Си Лавалин». 4. Рос. частная компания «Юг Руси» объявила (словесно) тендер на поставку технологии и оборудования для производства масличного рапса. Предложение вызвало интерес у канадских частных компаний, но практических шагов по реализации идеи с обеих сторон пока нет. 5. Поставка оборудования для линии рафинирования и разлива растительного масла для компании «Юг Руси». Проявлен интерес со стороны компании «Эс-Эн-Си Лавалин». 6. Поставка оборудования в мобильных контейнерах для заготовки и переработки оленины. 7. Восстановление популяций редких животных (бизонов и овцебыков) в лесотундровом поясе России и оленя-вапити в Канаде. Необходимо определить заинтересованность и материальные возможности северных рос. регионов. Имеется канадская ферма, заинтересованная в закупке эмбрионов оленя-вапити. Эта компания разработала и апробировала технологию получения и транспортировки эмбрионов оленя.

Проекты по линии CIDA на 1999/2000 ф.г.: 1. Стажировка специалистов «Росхлебинспекции»

по качеству и стандартам хлебопродуктов (300 тыс. кан.долл.). 2. Практика финобеспечения лизинга (канадский партнер – Межд. фин. корпорация, 1,4 млн. кан. долл.). 3. Стажировка преподавателей по менеджменту в агробизнесе (Гуэльфский университет. Программа и сумма еще не определены). 4. Развитие информ. сети в сельской местности (Канадский центр по развитию радиосети в развивающихся странах, март 1998-май 2001 г., 782 тыс. кан.долл.).

Канадцам предложено рассмотреть возможность включения следующих проектов в программу Агентства по тех. помощи: подготовка операторов сельхозмашин канадского производства; культурно-образовательные программы для аборигенных народностей сев. регионов; создание центра по внедрению канадских технологий в с/х.

*Кооперация по атомной энергии.* Началась с 1989 г. после подписания межпроголашения между СССР и Канадой о сотрудничестве в области мирного использования ядерной энергии.

31 марта 1998 г. успешно завершился этап Программы совместных работ по ядерной безопасности и технологиям (NSEP), по которой для безопасной эксплуатации АЭС с реакторами РБМК был выполнен большой объем работ, проведен обмен полезной тех. информацией и ПО, поставлено оборудование и проведено обучение.

В нояб. 1998 г. завершилась обработка результатов по 2 фазе рос.-канадского ТЭО проекта двублочной АЭС с реакторами КАНДУ в Приморском крае.

Определенную перспективу имеет сотрудничество в области изготовления МОКС-топлива для КАНДУ, поскольку реактор АЭС «Брюс А» – единственный из зарубежных аналогов, подходящий, в принципе, для сжигания рос. оружейного плутония. В 1998 г. в Канаде проходила подготовка к выполнению эксперимента «Параллекс» для получения данных по выгоранию МОКС-топлива. Канадская сторона поставила в Госнаучный центр им. Бочвара оборудование и материалы для реализации контракта.

*Двусторонние отношения в области науки и технологий.* Координационная встреча по науке и технологиям была проведена в окт. 1997 г. в рамках III сессии МПК. Инициатива по всестороннему исследованию рос.-канадского научно-тех. сотрудничества, запущенная на этой сессии, стартовала по согласованному плану и при непосредственном взаимодействии сторон.

Канадцы в марте 1998 г. командировали в Москву (на 2 недели) представителя минпрома для наведения контактов и в апр. пригласили еще двух экспертов для подготовки отчетов по перспективам двустороннего сотрудничества.

Перспективы научных исследований есть, например, в области Арктики, холодных морских вод, климата и экологии. Ведутся совместные программы по изучению бореальных лесов. Имеющиеся заделы позволили в 1998 г. подготовить проект меморандума по сотрудничеству в области наук о Земле.

Хорошим примером понимания необходимости координации усилий двух стран в области ИТ стало приглашение в мае 1998 г. канадцев войти рос. стороне в совместные проекты 7 развитых стран по Глобальной совместности информсетей. Изучаются также пути кооперации и в области биотехнологий, где в ближайшее время ста-

нет невозможно обойтись без единых правовых стандартов.

*Канадско-рос. деловой форум (КРДФ)* учрежден 2 окт. 1997 г. в Торонто. Объединяет свыше 50 компаний и организаций страны, заинтересованных в работе на рос. рынке. Среди них «Роял Бэнк», «Канэдиен Империял Бэнк оф Коммерс», «Бэнк оф Нова Скошиа», Корпорация развития экспорта, «Бомбардье», горная компания «Плэйсер Доум» и др.

Руководство форумом осуществляет пред. (Джордж Кохон, возглавляющий канадское отделение компании «Макдоналдс») и 2 его зама, опирающиеся в своей деятельности на совет директоров в составе 11 чел. Совет директоров собирается ежемесячно.

По большому счету КРДФ служит целям лоббирования в госструктурах Канады интересов работающего на рос. направлении канадского бизнеса. Для этого форум поддерживает контакты с МИД Канады, пользуется информационной поддержкой Ассоциации канадского бизнеса в России.

КРДФ проводит «круглые столы» (1-2 раза в месяц), на которые приглашаются рос. делегации и деловые люди, эксперты, работники диппредставительств двух стран. Форум располагает электронной базой данных о возможностях развития бизнеса в России, об основных (как состоявшихся, так и намечаемых) мероприятиях в сфере рос.-канадских эконом. отношений.

*О поездке в Канаду делегации Татарстана 18-26 окт. 1998 г.* Состав татарской делегации включал 20 человек, в том числе руководителей правительства, министерств, ведомств и крупнейших предприятий республики, занятых в таких отраслях, как машиностроение, нефтедобыча, нефтехимия, энергетика, с/х, жил. и дор. строительство, информатизация, мехпром.

19 окт. руководство делегации Татарстана совершило поездку в Оттаву, где состоялись встречи с зам. премьер-министра Канады Э.Греем, председателем Королевского тайного совета и министром по межправит. делам С.Дионом, руководителями канадского Агентства межд. развития и Корпорации по развитию экспорта.

20 окт. началась поездка по пров. Квебек. В этот день делегация посетила фармфирму «Технилаб», с которой «Технофармпрепараты» уже год ведет переговоры о поставках в Татарстан лекарств. Основная проблема, связанная с этим проектом, — сертификация Фармкомитетом России 12 препаратов, которые фирма намерена распространять на рос. рынке. «Технилаб» намерена также создать в Татарстане СП.

Состоялось посещение делегацией фирмы «Максан», специализирующейся в области электроники, связи и информатизации. Фирма с подключением сети Интернет обеспечивает в Татарстане создание информсистем для администрации президента Татарстана, минздрава, Татэнерго, Чистопольского р-на Татарии. «Максан» участвует в создании СП «Татканинформ», которое будет обеспечивать внедрение высокоскоростных оптоволоконных линий связи.

21 окт. делегация Татарстана посетила канадское отделение «Пратт энд Уитни». Казанский вертолетный завод совместно с этой фирмой осуществляет проект по созданию 8-местного вертолета АНСАТ, на котором устанавливается двигатель PW 207 канадского производства. Летные испытания вертолета планировалось провести в мар-

те 1999 г. Руководство канадского отделения «Пратт энд Уитни» считает проект весьма перспективным, поскольку это будет **первый легкий вертолет совместного производства**, предназначенный не только для распространения на российском рынке, но и в других странах СНГ. В Казани ведутся работы по производству совместно с «Пратт энд Уитни» вертолетных двигателей, части к которым поставятся из Канады и европейских стран через С.-Петербург. Основная обсуждающаяся по этому вопросу проблема — ускорение процедуры растаможивания. Казанский вертолетный завод также задействован в СП по производству 33-местного вертолета Ми-38 с участием конструкторского бюро Миля (Москва) и фирмы «Еврокоптер» (Франция).

Помимо посещения предприятий Квебека, члены делегации Татарстана участвовали в Монреале 20 и 21 окт., 3 рабочих группах по вопросам энергетики, строительства и медицины. В рабочей группе по энергетике Татарстан был представлен руководителями «Татнефтехиминвест-холдинг», «Татэнерго» и «Татнефть». От правительства Квебека в группу входили представители министерств и ведущих квебекских ТНК: «Гидро-Квебек», АББ, «Эс-Эн-Си Лавалин», «Эс-Эр-Телеком», «Велан». Достигнуты договоренности о создании СП по производству оборудования для добычи и транспортировки нефти (с фирмой «Велан»), проектирования добычи тяжелых битумов («Эс-Эн-Си Лавалин»).

В рабочей группе по вопросам строительства состоялась встреча зам. премьер-министра Татарстана В.А.Шевцова с президентом Жилкорпорации Квебека Андре Марселем. Обмен мнениями был посвящен вопросам участия стройфирм Квебека в реализации программы «Ликвидация ветхого жилья» в Татарстане. На встрече присутствовали представители 20 стройфирм Квебека. Достигнута договоренность о поставках из Квебека сборных деревянных домов канадского производства.

Особый интерес у канадских участников заседаний вызвал **принятый в Татарстане Закон о земле**, согласно которому земля может продаваться иностр. физ. и юр. лицами.

В рабочей группе по вопросам здравоохранения обсуждались и вопросы, связанные с лекарственными препаратами, оснащением клинического центра минздрава Татарстана.

21 окт. состоялась встреча премьер-министра Татарстана Р.Н.Минниханова с министром природных ресурсов правительства Квебека Ги Шверетом. Последний побывал с визитом в Татарстане мае 1998 г.

23 окт. в Монреале были подписаны: Межправсоглашение о сотрудничестве в области экономики, науки, технологий, культуры и образования Квебека (подписали вице-премьер Квебека Б.Ландри и премьер-министр Татарстана Р.Н.Минниханов) и Протокол о создании инвест. Фонда Квебек-Татарстан, подлежит реализации после отмены эмбарго на кредитные гарантии для инвесторов в Россию квебекской корпорацией по развитию экспорта).

Российско-канадская торговля млн.долл.США

	1998	1999	%%
Экспорт .....	473,5	408	-17,2
Импорт .....	156,6	112	-39,8
Всего .....	630,1	520	-20,4
Сальдо .....	316,9	296	

Росэкспорт в Канаду в 1999 г.	Объем, млн.долл.США	Доля, %%
Нефть и нефтепродукты	161,1	39,5
Металлы и изделия	98,9	24,2
Прод. и сельхозтовары	65,1	15,9
Химпродукты	40,5	9,9
Машины и оборудование	12,4	3,0
Драгметаллы и изделия	12,0	2,9
Росимпорт из Канады в 1999 г.	Объем, млн.долл.США	Доля, %%
Машины и оборудование	44,4	39,6
Продтовары	30,8	27,5
Химтовары	13,9	12,4

**Бюро в России**

**Agra Earth and Environmental.** Консалтинг по экологии и геологии. 103062 М., Лялин пер. 8, корп. 2, тел. 926-4842,-43, -4841, Марат Хабибулов.

**Almazny Bereg.** Алмазодобыча. 103055 М., 2 Вышевцев пер. 17, тел. 9973-4886,-0915,-4992, Michael Krel.

**Axelsen Industries.** Торговля. 121069 М., Новинский бул. 16, корп. 1, оф. 27, тел. 202-7419, ф. 202-5937, Carl Axelsen.

**Barrick.** Золотодобыча. 123056 М., Гашека 7, «Дукат Плейс», 10 эт., тел. 935-7791, (502) 237-7791, ф. 935-7792, (502) 237-7792, E-mail: barrick@microdin.ru, Vladimir (Mirek) Benes.

**Bitech Petroleum.** 113534 М., тел. 937-4802,-03, ф. 937-4804, Ирина Королева.

**Black Arrow.** Рыболовные и тур. товары. 113534 М., тел. 386-7730, Ольга Н. Егорова.

**BVG Holdings.** Оборудование для нефтегазпрома. 117418 М., Новочеремушкинская 58, тел. 120-3090, ф. 719-0791, А.С. Маненко.

**Canadian Executive Service Overseas (CESO).** Служба техсодействия развитию рос. бизнеса. 121881 М., Н.Арбат 21, оф. 714, тел. 203-8339, тел./ф. 290-0941, Александр Сергеев.

**CICC.** Строительство частных домов. М., тел./ф. 290-4891, Михаил Ф. Попов.

**Conicor Consul.** Инжиниринг, поставки пищепрома. 23056 М., Грузинский пер. 3, оф. 154, тел. 254-3643, ф. 254-4836, E-mail: deol@conicor.ru, Владимир С. Андреев.

**Construct Quebec.** Стройматериалы. 129085 М., пр-т Мира 101, оф. 421, тел. 287-8528,-8191,-8492, ф. 247-9133, E-mail: sqmoscow@glasnet.ru, Алексей Кузнецов.

**Cowling.** Юр. услуги. 103104 М., Б. Палашевский пер. 3, оф. 2, тел. 935-7364, (502) 221-3008, ф. 935-7187, (502) 221-3187, Monique Couture.

**Daksi Publishers.** Маркетинг. 105058 М., Ткацкая 11, оф. 130, тел. 365-4285, ф. 366-6642, E-mail: daksi.publ@23.relcam.ru, В.Иванов.

**DBE.** Хлебопекарное оборудование и ингредиенты. 125299 М., космонавта Волкова 6, тел. 159-1065, ф. 159-2263, Юзеф Аронов.

**Dreco.** Оборудование для нефтегазовых. 113184 М., Новокузнецкая 7, оф. 311, тел/ф. 959-0238/0783, (502)935-8210, Joe Barraclough.

**Flint.** Нефтегазстрой. 121099 М., 1 Смоленский пер. 13, тел. 241-4393, ф. 241-9952, Ольга Альварес.

**Foremost.** Ремонт нефтегазоборудования. Спецперевозки. М., тел. 978-6608,-4830.

**Golden Line.** Телекоммуникации. 129110 М., Щепкина 51/4, тел. 916-5000, ф. 281-1971, Валерий Васильев.

**Husky.** Машины для литья пластмасс. 195279 М., Б.Марьинская 9, оф. 32, тел. 216-6534, 215-6082, ф.

216-6302, Miloz Kuzman.

**Integrapharm.** Пищедобавки. 123056 М., Грузинский пер. 3, оф. 293-294, тел. 254-7218, ф. 254-5789, Anna Kel.

**Intergraphics.** Полиграфия. 109147 М., тел. 912-2957,-1847,-4756, ф. 912-7239, Виктор Адамов.

**Jacques Whitford.** Экология. М., Россолимо 4, оф. 4, т. 769-0949, Алексей Логинов.

**KPMG.** Аудит, консалтинг. 121019 М., Гоголевский бул. 11, тел. 937-4477, 926-5444, ф. 937-4400, -99, Roger Munnings.

**Macleod Dixon.** Юр. услуги по нефтегазу. 113054 М., Павелецкая пл. 2., корп. 3, эт. 12, тел. 931-9905, ф. 931-9914, Tad Qruchalla-Wesierski.

**Mediclub.** Медобслуживание. 117192 М., Мичуринский пр-т 56, тел. 931-5018,-5318, ф. 932-8653, Durre Shahvar.

**Microage.** Компьютеры и копии. 125468 М., Ленинградский пр-т 53, тел. 258-7575, ф. 258-7555, Geoffrey Carr-Haris.

**Aerostar.** Гостиница. 125167 М., Ленинградский пр-т. 37, корп. 9, тел. 213-9000, ф. 213-9001,-60, Andrew Iwani.

**McDonalds.** Рестораны быстрого обслуживания. 121002 М., Б. Николо-Песковский пер. 15, корп. 2, тел. 755-6600, ф. 755-6622, Glen Steeves.

**Nakosy.** Продукты питания. 129301 М., Космонавтов 15, тел. 283-4311,-3644, ф. 283-3559, Natalie Kabir.

**Newbridge Networks.** Телекоммуникации. 121099 М., Смоленская пл. 3, тел. 258-5061,-2,-3, ф. 258-5063, Александр Микоян.

**Nortel.** Телекоммуникации. 123056 М., Гашека 7, «Дукат Плейс» 2, тел. 940-4580, ф. 940-4581, Ian Latrimoille.

**Novotel.** Отель в а/п Шереметьево-2. 141400 Моск. обл., Химкинский р-н, влад. 3, тел. 926-5900,-9120, ф. 926-5903,-04,-05, Patrick Gueguen.

**Premdor.** Строительство. М., тел./ф. 195-4219, Gerry Horkoff.

**Ronald A. Chisholm.** Мясомолочные продукты. 121099 М., Н. Арбат 31/12, эт. 10, оф. 146, тел. 205-2050,-2213, 205-1446, ф. 205-1637, 232-1442, Nathan A. Hunt.

**Royal Building.** Строительство. 117852 М. Профсоюзная 93А, оф. 525, тел./ф. 336-7388, Сергей Валковский.

**Russian-canadian fuel & energy training centre.** Рос.-канадский центр обучения. 119901 М., Пречистенская наб. 11, тел./ф. 202-0507. Rene Cherneki.

**SNC Lavalin.** 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, оф. 608, тел. 258-1187,-8,-9, (502) 258-0165, ф. 258-1181, (502) 258-1181, Юрий Котляров.

**Star Travel.** Тур. агентство. 109044 М., Воронцовская 18/20, корп. 6, под. 2, эт. 3, тел. 935-8336, ф. 935-8337, Robert Jean.

**Timberjack.** Леспром. 103001 М., Мамоновский пер., оф. 7, тел. 232-6954,-5,-7, ф. 956-0474, Kalevi Kuuronen.

**Teledyne Laars.** Производственный консалтинг. 125212 М., Кронштадский бул. 7А, корп. 2, тел./ф. 452-5294, Michael Rabbins.

**Teleglobe.** 121059 М., Бережковская наб. 2, оф. 831-832, тел. 941-8690, ф. 941-8688, Юрий Прохоров.

**Terralink Technologies.** Компьютеры. 117246 М., Научный проезд 20, тел. 721-1721, ф. 721-1722, E-mail: info@terralink.ru, Ron Lewin.

**Thermo Design.** Оборудование для нефтегазпрома. М., Гнездиковский пер. 10, оф. 709, тел. 229-1791, Анна Ильина.

**Tremeven.** Консалтинг. 121069 М., Борисоглебский пер. 13/1, тел. 956-8265, ф. 956-8267, Francois Cadieux.

**Troy Canada.** Кондиционирование, отопление. 111024 М., Андроновское ш. 26, эт. 6, тел. 234-8870, 956-2416,-17 ф. 234-8869, E-mail: troy@city-line.ru, Francois Cadieux.

**Western Pinnacle Mining.** Добыча золота и серебра. 123557 М., Б. Тишинский пер. 43/20, корп. 3, тел. 755-8344, ф. 755-8345, Salim Tarani.

**Yugraneft.** Разработка нефтегазовых месторождений. 121835 М., Ст. Арбат 35, оф. 627, тел. 248-1888,-1959, ф. 248-2722, Alex Rotzang.

## Обзор прессы

### КАНАДСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ ТЮЛЬПАНОВ

С 1953 г. в Оттаве проводится Канадский фестиваль тюльпанов, считающийся крупнейшим в мире мероприятием подобного рода. Начало популярности тюльпанов в Канаде было положено в 1945 году в связи с подарком Оттаве 100 тыс. цветочных луковиц в знак благодарности за убежище, предоставленное Канадой голландской королевской семье во время Второй мировой войны (в оттавском госпитале родилась принцесса Маргарет), а также вклад канадской армии в освобождение Нидерландов.

Поскольку фестиваль рассматривается как одно из важнейших событий года, способствующих пропаганде канадской культуры в стране и за рубежом, ему покровительствуют и оказывают содействие федеральные и городские власти.

За прошедшие годы фестиваль стал заметным событием культурно-просветительского характера с участием ведущих флористов Канады и других стран, артистов, музыкантов, художников. Обладая статусом независимой, «некоммерческой» организации, фестиваль стал по сути мощным предприятием, привлекающим средства многочисленных компаний. В 2000 году взносы в бюджет фестиваля составили порядка 4 млн. кан. долл. (2 млн. наличными, 2 млн. в форме товаров и услуг). Среди спонсоров – крупнейшие финансовые структуры («Канада-Траст»), предприятия розничной торговли («Шоппаз Драг Март», «Лоеб»), телекоммуникационные компании («Белл Мобилити», «Данка»), транспортные фирмы («Эр Канада», «ВИА Рейл Канада»), гостиницы и казино г. Халла.

Фестиваль привлекает внимание десятков тысяч туристов, в том числе из-за рубежа. Он проводится в мае и охватывает ключевые достопримечательности столичного региона – центральные парки, скверы, мэрии городов Оттавы и Халла, музеи, Национальный центр искусств, казино, озеро Дауз, Ридо-канал, где флористы демонстрируют свое мастерство. Фестиваль традиционно включает такие красочные мероприятия, как парад украшенной цветами флотилии, фейерверки, театральные спектакли, детские праздники.

Важным компонентом Канадского фестиваля тюльпанов является его международная программа. Как правило, каждый год выбирается одна из стран-партнеров, оказывающихся в центре праздничных мероприятий (условие выдвижения такой кандидатуры – наличие в соответствующей стране фестиваля тюльпанов). Так, в 1970 и 1995 гг. международная программа была посвящена Нидерландам, в 1994 г. – Турции (родина тюльпанов), в 1996 г. – Франции, в 1997 г. – Японии, в 1999 г. –

США, на 2001 год партнером избрана Великобритания.

К участию в международной программе фестиваля 2000 года (12-22 мая) были приглашены ведущие флористы-дизайнеры из 20 столиц, в том числе – впервые – из Москвы. Иностранцы мастера создавали цветочные композиции, призванные отразить образ городов, (Московская композиция была посвящена Храму Василия Блаженного), которые они представляли^ проводили семинары и мастер-классы, обменивались опытом с канадскими коллегами, участвовали в благотворительных мероприятиях (изготовление букетов и композиций для последующей продажи с аукциона с перечислением средств в пользу медицинских учреждений). Во время фестиваля прошли дни национальных культур, в том числе День России, в ходе которых организовывались информационные павильоны соответствующих стран (с демонстрацией картин, изделий народных промыслов, блюд национальной кухни и т.п.), выступали артисты и музыканты.

### РУССКОЯЗЫЧНАЯ КОЛОНИЯ КВЕБЕКА

Вышла на десятое место среди языковых и этнических общин, формирующих население этой канадской провинции. Ее численность достигает 45 тыс. человек (8-10% русскоязычного населения Канады), из которых до 40 тысяч проживает в Монреале и его окрестностях.

Уникальной особенностью РК, отличающей ее практически от всех иммигрантских землячеств Канады (за исключением франко- и англофонов), является ее мультиэтнический состав. Наиболее крупной этнической группой являются евреи и относящие себя к этой национальности – до 70%. Доля украинцев и русских несколько ниже в сравнении с западными провинциями (Алберта и Британской Колумбией) и составляет, соответственно, 15 и 10%.

Здесь различают четыре волны эмиграции с территории бывшего Союза и России: конца XIX-начала XX века, послереволюционная - в настоящее время их совокупная доля в РК (включая потомков) не более 2-3%, «военная эмиграция» (в т. ч. через третьи страны) – 5%, до 1991 г. (в т. ч. через третьи страны) – 30%, после 1991 г. – более 60%. С начала 70-х гг. в Канаду переселилось значительное количество русскоговорящих евреев, имевших израильское гражданство.

По категории еврейских беженцев (в рамках общенациональной программы приема беженцев) в Канаду въехало не менее 20-25% представителей других национальностей (члены семей, лица, изменившие различными путями свою национальную принадлежность в свидетельствах о рождении, паспортах и др.).

Образовательный уровень РК Квебека, по оценкам, несколько выше, чем в среднем по Канаде. Связывают это с наличием здесь ряда высокотехнологичных и наукоемких производств, практикующих привлечение российских специалистов. Вместе с тем общеизвестно, что многие квалифицированные специалисты из России рассматривают Канаду лишь как удобный трамплин для переселения в Соединенные Штаты (наличие канадского гражданства позволяет относительно легко переезжать на работу и ПМЖ в США и получать там Green Card). Считается, что через три-пять лет после прибытия в Канаду каждый второй член

этой категории РК перебирается в США на работу или постоянное жительство.

Половина вновь прибывших из России не могут в течение первых двух-трех лет найти работу по специальности и в соответствии со своей квалификацией. Уровень безработицы в целом среди иммигрантов в Квебеке достигает 16%, а среди прибывших сюда после 1991г. — 27% (официальные данные). По оценкам, ситуация в РК в этом отношении несколько отличается в лучшую сторону от положения в большинстве других иммигрантских общин и удельный вес зарегистрированных безработных в ней не превышает 10-12% (местные социологи среди наиболее динамичных в деловом отношении называют итальянскую, еврейскую и иранскую общины). Одна из основных объективных причин сложностей с трудоустройством для некоторых россиян в Квебеке — их недостаточные языковые знания, особенно в первый период.

В РК более 80% лиц занято в сфере обслуживания. Около трети имеют собственный бизнес. Распространены семейные, «этнические» и земляческие фирмы. Случаи владения и совладения крупными компаниями, также как и занятости в структурах единичны. 5-10% работают в отраслях, связанных с высокими технологиями — эта категория имеет самый высокий процент уже получивших канадское гражданство.

В плане социальной активности РК весьма аморфна. В ней практически отсутствуют какие-либо общественные и, тем более, политические структуры (канадское законодательство не препятствует созданию политических организаций по этническому, языковому или культурному признаку, однако, большинство местных иммигрантских общин не идет на такой шаг). Церковь также не сумела взять на себя роль объединяющего фактора в РК. Существенная часть местных русскоговорящих евреев не имеет тесных связей с находящимися в Канаде еврейскими организациями (Агентство еврейской общины — СJA, Дом еврейских знаний и др. — всего порядка 20) в большинстве своем религиозного толка. Возросла активность т.н. украинской католической церкви (УКЦ) Монреаля (по ее оценкам, в Монреале насчитывается до 20 тыс. лиц украинского происхождения). УКЦ не скрывает, что она претендует на роль объединяющего центра «для всех украинцев и их основных общественных структур» в Квебеке, в т.ч. и среди русскоговорящих украинцев). На местном «этническом» радиоканале, вещающем на украинском языке, периодически передаются религиозные программы.

Православная церковь в Монреале представлена зарубежной РПЦ (один приход).

В Квебеке издается на русском языке 5 газет общим тиражом 20 тыс. экземпляров. Периодичность выпуска — 1 раз в две недели. Все эти печатные органы публикуются представителями еврейской диаспоры, что в определенной мере определяет выбор тем и направленность их редакционной политики. Однако по крайней мере две из этих газет («Перспектива» и «Место встречи — Монреаль») стараются отразить весь спектр интересов РК, ее различных социальных слоев и претендуют на то, чтобы выступать от лица РК в целом.

В отличие от печатных органов, русскоязычные программы на «этнических» радио и телеканалах (выходят один раз в неделю продолжительностью

по 30 минут) в значительно большей мере ориентированы на русскую аудиторию в РК и ее нужды.

Серьезным вопросом для РК в последние годы стал начавшийся в ней с конца 80-х годов процесс криминализации, и в частности рост организованной преступности. Канадские источники (Criminal Intelligence Service Canada) отмечают, что Монреаль наряду с Торонто и Ванкувером входит в тройку метрополисов с наибольшей активностью криминальных группировок, состоящих из выходцев из стран Вост. Европы (ВЕОПГ), прежде всего из России и других государств СНГ. Эти группировки имеют тесные связи с организованной преступностью в России и США, а также с местными преступными формированиями: т.н. традиционной сетью (итальянская мафия), азиатской криминальной сетью (триады. Big Circle Boys, «вьетнамские банды» и др.) и мотобандами. Квебек, Онтарио и Британская Колумбия служат главными базами ВЕОПГ. По своей структуре ВЕОПГ варьируются от уличных банд до хорошо организованных специализированных преступных группировок. Основные сферы преступной деятельности ВЕОПГ: вымогательства, заказные убийства, провоз наркотиков и торговля ими (кокаин и анаболические стероиды), организованная проституция (в последние годы в Монреале было закрыто три публичных дома, принадлежавших выходцам из России и арестовано в этой связи 15 человек рос. происхождения), организация незаконной иммиграции, включая изготовление фальшивых паспортов и других документов, похищение дорогих автомобилей для вывоза в Россию, изготовление фальшивых денег, мошенничество и отмывание незаконно нажитых капиталов, переводимых из России (наиболее громкое дело В. Сливы). Канадские спецслужбы отмечают «значительно возросший после 1998 г. приток из России» такого рода капиталов. По тем же данным «российские инвесторы, замеченные в связях с преступными группировками, продолжают прибывать в Монреаль в значительном количестве». Оценки численности таких бизнесменов в Квебеке варьируются от нескольких десятков до нескольких сотен. Многие из них едут по приглашениям канадских фирм, которые в действительности существуют лишь на бумаге и «организованы» выходцами из России в преступных целях. Изредка проскальзывают сообщения и о попытках подкупа канадских должностных лиц и политиков членами ВЕОПГ (дело И.Сигалова и др.).

Представители канадских спецслужб отмечают «исключительную наглость и самоуверенность российских членов ВЕОПГ, — которым, как правило, не более 30 лет, — в обращении с полицией». Нередки случаи вымогательства и рэкета. Причем все это сопровождается угрозами свети счета с проживающими в России родственниками несогласных платить. Эти угрозы воплощаются в действиях. Счет числа представителей РК в криминальных группировках Монреаля идет на многие десятки и даже сотни.

Из 5 тысяч российских граждан, ежегодно выезжающих из России на ПМЖ в Канаду в рамках легальной, т.н. независимой иммиграции, в Квебеке оседает около 600-700 чел. Эта цифра может быть, как минимум, удвоена за счет россиян, попадающих в Квебек через третьи страны как беженцы и другими путями.



## США

**Соединенные Штаты Америки (США).** Расположены на североам. континенте между Канадой и Мексикой. Омываются Атлантическим и Тихим океанами. Территория: 9,3 млн. кв. км. Это четвертая по величине страна мира (после России, Канады, Китая). Протяженность границы с Канадой — 8893 км., с Мексикой — 3326 км. В территориальные владения США входят Вост. Самоа, Гуам, Сев. Мариански. 25е о-ва, Пуэрто-Рико, Вирджинские о-ва, а также ряд мелких необитаемых о-вов в Тихом океане и Карибском море. Столица США — г. Вашингтон. Гос. язык — английский. Денежная единица — доллар. Нац. праздник — День независимости (4 июля).

### Госструктуры

**Краткие исторические сведения.** Первыми европейцами на территории североам. континента были викинги (около 1000 г. н.э.), однако история Америки отсчитывается со времени открытия ее Колумбом в 1492 г. Впоследствии европейцы основали ряд поселений вдоль атлантического побережья современных США, самым известным из которых была колония, созданная в 1620 г. на территории нынешнего шт. Массачусетс англ. переселенцами, прибывшими на корабле «Мэйфлауэр».

4 июля 1776 г. 13 англ. колоний в Америке приняли Декларацию независимости от Великобритании и создали Соединенные Штаты Америки. Война за независимость продолжалась до 1783 г. В 1787 г. в г. Филадельфия (тогдашняя столица США) принимается ам. конституция. 1789-1815 гг. — консолидация ам. нации. 1789 г. — первым президентом США избран Дж. Вашингтон. 1803 г. — «Луизианская покупка» (крупнейшая в истории США сделка, в результате которой территория США увеличилась вдвое). 1812-14 гг. — англо-ам. война, закончившаяся подписанием Гентского мирного договора. 1846 г. — начало ам.-мексиканской войны из-за спорной техасской территории. По договору Гуадалупе-Идальго, Мексика уступила США почти половину своей территории. 1860-65 гг. — гражд. война между Севером и Югом, закончившаяся победой северян. Главными итогами гражд. войны явились сохранение единых США и отмена рабства (22 сент. 1862 г.). **1867 г. — приобретение США Аляски у России.** 1917-18 гг. — участие США в I мировой войне. 1918 г. — агрессия США в составе Антанты против Советской России. 1929 г. — начало Великой депрессии. 1933 г. — установление дипотношений между США и СССР.

7 дек. 1941 г. — нападение Японии на Перл-Харбор, вступление США во II мировую войну. 6 и 9 авг. 1945 г. — ядерные бомбардировки ам. ВВС японских городов Хиросимы и Нагасаки. 1946 г. — Фултонская речь У. Черчилля, начало холодной войны. 1962 г. — Карибский кризис. 22 нояб. 1963 г. — убийство президента Дж. Кеннеди. 1965-73 гг. — война США во Вьетнаме. **1 фев. 1992 г. — президенты России и США официально объявили об окончании холодной войны.**

**Политическое устройство.** По форме правления США — президентская республика. По форме госустройства — федерация, субъектами которой являются 50 штатов. Особый статус закреплен за

Фед. округом Колумбия, который, в отличие от штатов, не имеет своего законодат. органа и управляется на основе законов, принимаемых Конгрессом. Ныне действующая конституция США принята в 1787 г. и впоследствии дополнена 27 поправками.

В основу организации и взаимодействия системы высших органов государства по конституции положен принцип «разделения властей», в соответствии с которым законодат., исполнит. и судебная власти функционируют независимо друг от друга.

Функции главы государства и правительства осуществляет Президент, обладающий всей полнотой исполнит. власти и являющийся одновременно главнокомандующим ВС и лидером своей партии. Президент избирается на 4 года, но не более, чем на два срока подряд. Пост Президента США занимает представитель дем. партии Билл Клинтон (полное имя, используемое в протокольных документах, — Уильям Джефферсон Клинтон). Вице-президент (Альберт Гор) является вторым по старшинству должностным лицом в стране и в случае неспособности Президента исполнять свои обязанности автоматически занимает президентский пост. По конституции за Вице-президентом закреплено также председательство в Сенате.

Президентские выборы в США, согласно конституции, проводятся «в первый вторник после первого понедельника ноября високосного года» и являются двухступенчатыми. Формально американцы избирают коллегию выборщиков, которым принадлежит право окончательного голосования по кандидатуре Президента (голосование выборщиков проходит в «первый понедельник после второй среды дек.»).

Каждая из основных партий, участвующих в выборах, выставляет своего кандидата на нац. партийном съезде по итогам первичных выборов. Если на выборах за кандидата проголосовало относительное большинство избирателей штата, то он получает голоса всех выборщиков от этого штата. Победившим считается кандидат, получивший 270 голосов выборщиков из 538 (это число складывается из численности состава Сената и Палаты представителей).

На президентских выборах 5 нояб. 1996 г. на второй срок был переизбран Б. Клинтон, победивший в 31 штате и Фед. округе Колумбия. Из 49% избирателей, принявших участие в голосовании (это самый низкий показатель с 1924 г.), президент получил 49,2% голосов избирателей (45,6 млн. чел.) и, соответственно, 379 голосов выборщиков. Кандидат от республиканской партии Р. Доул победил в 19 штатах и получил 40,8% голосов избирателей (37,8 млн. чел.) и, соответственно, 159 голосов выборщиков. Р. Перо, баллотировавшийся от Партии реформ, собрал 8,5% голосов избирателей (7,8 млн. чел.) и ни одного голоса выборщиков. Остальные кандидаты в совокупности собрали 1,5% голосов.

При Президенте действует исполнит. управление, включающее в себя аппарат Белого дома, Совет нац. безопасности (СНБ), Адм.-бюджетное управление (АБУ), Совет эконом. консультантов и др. К системе исполнит. власти относится также кабинет, выполняющий консультативные функции при Президенте. В его состав входят главы

всех 14 министерств, назначаемые Президентом и утверждаемые Сенатом. Президент может присваивать ранг члена кабинета и другим должностным лицам администрации по своему усмотрению.

На уровне штатов властные полномочия разделяют губернаторы и законодат. собрания штатов. По итогам местных выборов, проходивших параллельно с общенац. в нояб. 1998 г., большинство губернаторских постов (в 31 штате) контролируют республиканцы. Демократы имеют губернаторов в 17 штатах, 2 губернатора — независимые.

Высшим органом судебной системы является Верховный суд США, обладающий полномочиями конституционного надзора и толкования законов. Состоит из 9 членов, назначаемых пожизненно Президентом и утверждаемых Сенатом. С июня 1986 г. Пред. Верховного суда является У.Ренквист.

В США сложилась двухпартийная система, при которой у власти сменяют друг друга две партии: республиканская, основанная в 1854 г., и демократическая, возникшая в 1828 г. Главной их особенностью является отсутствие фиксированного членства, твердой партийной дисциплины, а также высокая степень децентрализации партийных структур. По идеологической ориентации **респ. партия традиционно считается партией консерваторов, выступающей за ограничение регулирующей роли государства**, в то время как дем. партия представляет полит. течения либерального и соц.-дем. толка. С учетом доминирующих в США настроений в обеих партиях в последние годы несколько усилили свое влияние радикальные крылья.

В 1995 г. техасский миллиардер Р.Перо создал Партию реформ в противовес двум основным политическим партиям; партия зарегистрирована во всех штатах. В США также действуют десятки «карликовых» партий: Либертарианская, «Зеленых», Социалистическая, Социалистическая рабочая (троцкисты), Природного закона, Коммунистическая партия и др. Эти партии, как правило, ограничивают свою деятельность крупными городами (в основном Нью-Йорком) или отдельными штатами.

В профсоюзах США объединено 17 млн. рабочих и служащих, т.е. 15,5% ам. рабочей силы. Крупнейшее профобъединение — Американская федерация труда-Конгресс производственных профсоюзов (АФТ-КПП) включает 89 отраслевых и межотраслевых профсоюзов и насчитывает 14 млн. чел.

**Вооруженные силы.** Включают 3 вида войск: СВ, ВВС, ВМС. Каждый вид состоит из регулярных и резервных компонентов. По целевому назначению и характеру задач ВС подразделяются на стратегические, общего назначения, средства стратегических перебросок и резервы.

Численность личного состава регулярных ВС — 1,4 млн. чел. Структура: 10 армейских дивизий, 12 авианосных соединений, 12 десантных групп, 20 авиакрыльев, 4 дивизии морской пехоты.

Стратегические силы включают наступательные и оборонительные силы, системы предупреждения о ракетно-ядерном ударе и контроля космического пространства, силы и средства ПВО.

До вступления в силу Договора СНВ-2 ам. стратегические ядерные силы будут сохранять в своем составе 500 МБР «Минитмен» и 50 МБР

«Пискипер», 18 ПЛАРБ класса «Огайо» — каждая с 24 ракетами на борту, 94 ТБ В-52 (штатный боезапас каждого — до 20 ядерных крылатых ракет), 21 ТБ В-2 (каждый способен нести до 16 ядерных авиабомб).

Военный бюджет на 1999 ф.г. предусматривал **общий объем расходов на оборону в размере 270 млрд.долл.** Из этой суммы на долю Пентагона приходится 250 млрд., на нужды министерства энергетики (ядерное оружие) — 12 млрд.долл., других ведомств, связанных с программами военного строительства — 8 млрд.

**Внешняя политика.** Сориентирована на обеспечение нац. интересов и удержание ам. лидерства в мировой политике. Главная задача ам. дипломатии — **не допустить того, чтобы нестабильность в отдельных странах или регионах угрожала безопасности США и их союзников.** В целях предотвращения и урегулирования кризисов предусматривается введение санкций против нарушителей принятых межд. норм и избирательное применение всех имеющихся в распоряжении США ресурсов — от дипломатии до вооруженного вмешательства. При этом ам. администрация готова идти на односторонние действия, использовать силовые методы в межд. делах.

Основными средствами осуществления внешней политики служат упрочение связей с партнерами США, развитие с ними сотрудничества в сфере обороны и укрепление военно-полит. союзов, поддержание рабочих отношений с ведущими региональными державами, формирование на ам. условиях нового мирового эконо. порядка, активное участие в урегулировании региональных конфликтов.

Администрация исходит из того, что после распада СССР и окончания холодной войны США превратились в доминирующую мировую державу, призванную осуществлять лидерство в межд. делах. В изменившихся условиях ам. внешняя политика, помимо решения традиционных проблем, должна найти достойные ответы на новые вызовы — расползание ОМУ и средств его доставки, терроризм, этнические и религиозные конфликты, организованная преступность, незаконный оборот наркотиков, защита окружающей среды.

Приоритетными целями внешнеполит. деятельности являются укрепление и расширение НАТО и установление стабильного партнерства между альянсом и Россией, упрочение военно-полит. союза с Японией, стабилизация отношений с Китаем.

США активно развивают связи с государствами бывшего СССР. Усилия направлены на оказание выгодного для США воздействия на внутр. и внешнюю политику стран СНГ, их межд. ориентацию. Ощутимо возросла вовлеченность Вашингтона в урегулирование конфликтов на постсоветском пространстве, прежде всего в Закавказье. Американцы прямо заявляют о **«значительных коммерческих и стратегических интересах США», связанных с каспийской нефтью.**

Важное место во внешнеполит. деятельности отводится обеспечению прочных позиций США в мировой экономике, продвижению торг.-эконом. интересов ам. бизнеса. Ставится задача расширения ам. экспорта, прежде всего в 2 наиболее динамично развивающихся региона — Азию и Лат. Америку.

*О мерах по защите нац. инфраструктур.* Начало этой деятельности было положено в июле 1996 г., когда президент США образовал «Комиссию по защите критической инфраструктуры» во главе с отставным генералом Маршем. В задачи комиссии входят: выделение критически важных для нац. безопасности отраслей и оценка их уязвимости; выработка предложений по необходимым мерам на уровне госполитики и по стратегии организации защиты инфраструктур от нападения физ. и электронными средствами; подготовка нормативных документов и конкретных планов по устранению уязвимых мест в выделенных инфраструктурах.

Среди важных инфраструктур, подлежащих защите, выделены: системы телекоммуникационной связи; электроснабжение; банковская и фин. система; транспорт.

В качестве возможных угроз рассматриваются электронные, диочастотные и компьютерно-сетевые атаки на информсистемы и комплексы связи, осуществляющие контроль за функционированием и управлением выделенных инфраструктур.

Решение проблемы повышения безопасности усугубляется тем, что значительная часть предприятий и организаций, охватываемых системами, находится в частной собственности, что требует выработки комплекса мер юр. и орг. характера, регулирующих взаимоотношения госорганов управления с частными компаниями. Несмотря на возрастающую опасность возможного электронного воздействия на критические инфраструктуры, вероятность непосредственной атаки, представляющей угрозу на нац. уровне, пока незначительна, хотя со временем она может принять серьезный характер и к ней надо готовиться; базой взаимодействия является обмен информацией по всему комплексу систем и средств управления инфраструктурами, включая оборудование, ПО, средства связи, порядок организации работ и обслуживания.

Предложены меры по созданию госорганов, организующих и координирующих эту деятельность: департамента в СНБ, координирующего выполнение программы; центра по сбору и анализу информации по возможному нападению; нац. системы предупреждения возможной атаки; межведомственной группы по обмену информацией между частными и гос. структурами; создание координационных секторов по каждой выделенной инфраструктуре.

Предложено также значительно увеличить финансирование НИОКР в области создания комплекса систем защиты нац. инфраструктур. **В 1998 г. на эти цели было израсходовано 250 млн.долл. в год, и предлагается выделять на исследования по 1 млрд.долл. в течение 6 лет.** Частный сектор ежегодно расходует на повышение информ. безопасности своих систем до 1,5 млрд.долл.

Предложенная Программа находится в стадии конкретизации ее положений. Активное участие в ее разработке и развитии принимают расположенные в Калифорнии Ливерморская нац. лаборатория и Центр по межд. безопасности и контролю за вооружениями при Стэнфордском ун-те. **Развитие систем защиты информ. инфраструктур выдвигается в число наиболее приоритетных направлений деятельности правительства в области нац. безопасности.**

*Эволюция взглядов ам. общественности на межд.*

*политику.* Главным результатом проведенного Чикагским советом по межд. отношениям (ЧСМО) опроса общественного мнения в конце 1999 г. стал вывод, что на рубеже нового тысячелетия американцы испытывают прилив благодушия и уверенности в завтрашнем дне, в основе которого лежит признание уменьшившейся внешней угрозы и упорение эконом. благополучия США.

Абсолютное большинство воспринимают Америку как ведущую и самую могущественную мировую державу. Реальность внешней военной угрозы воспринимается как незначительная. **Эконом., а вовсе не военные показатели, по мнению большинства американцев, являются определяющими критериями при оценке степени могущества того или иного государства.**

Снизилось число американцев, усматривающих угрозу эконом. интересам США со стороны Японии и объединенной Европы.

На второй план отодвинулись страхи, вызванные негативными последствиями притока в США иммигрантов из стран «третьего мира». Растет число ответивших, что главную их озабоченность вызывает размах насилия в мире, в том числе в США. В основной массе американцы поддерживают усилия по обузданию волны терроризма, ограничению распространения оружия массового поражения и укреплению ам. оборонительного потенциала. Одновременно большинство выступает против увеличения ам. вмешательства в межд. конфликты на чужой территории.

Эксперты ЧСМО отмечают, что истеблишмент и рядовые граждане США во многом одинаково оценивают **ам. внешнеполит. приоритеты в новом столетии: «дозированное межд. участие» и необходимость сохранения устойчивого эконом. роста.** Американцев по-прежнему отличает высокая самооценка и чувство превосходства.

Большинство простых американцев (61%) и представителей полит. элиты (96%) согласны с необходимостью сохранения активной внешней политики США. 50% опрошенных довольны, что Америка стала играть более заметную роль в межд. делах, чем это было 10 лет назад. Две трети опрошенных предсказывают дальнейший рост ам. влияния на межд. политику.

Отмечается снижение остроты общественных оценок многих принципиальных межд. проблем, что свидетельствует о росте коллективной уверенности и одобрении позиций США в остальном мире.

Президент Клинтон и его администрация в значительной степени поправили общественную оценку своей внешнеполит. деятельности по сравнению с аналогичными показателями четырехлетней давности.

Одновременно большинство (53%) уверено в том, что в XXI в. не удастся уменьшить или остановить масштабы кровопролития, характерные для уходящего XX в. С этим не согласны (40%) представители полит. элиты, которые предсказывают существенное снижение остроты этой проблемы.

По оценкам простых американцев, главную угрозу ам. нац. интересам несет **межд. терроризм.** Новая угроза вытеснила с лидирующих позиций былые страхи в отношении хим. и бактериологического оружия, а также опасения, что доступ к ядерному оружию могут получить недружественные США режимы. Среди политиков растет **обеспоко-**

**енность стремлением Китая занять освободившееся после развала СССР место мировой державы.**

Общий позитивный настрой в отношении сохранения активного ам. участия в межд. политике уживается с устойчивым неодобрением прямого участия ам. военных при урегулировании конфликтов на территории третьих стран, что противоречит доминирующим в среде политиков взглядом расширения такого вмешательства.

В борьбе с межд. терроризмом 74% опрошенных американцев поддерживают тактику нанесения ракетно-бомбовых ударов по базам террористов и только 57% согласны с возможностью непосредственного применения ам. войск.

Абсолютное большинство опрошенных, как простых американцев, так и политиков (79%), предпочитает **дипломатический диалог** с потенциальными противниками США решения силовым методом возникающих конфликтов.

Пролиферация ядерного оружия лидирует в списке абсолютных приоритетов, опережая такие, как борьба с распространением наркотиков и обеспечение занятости.

Ам. общественное мнение **не жалуется своим вниманием такие внешнеполит. задачи, как улучшение эконом. положения слаборазвитых стран, содействие демократическим преобразованиям** и защита слабых от иностр. агрессии.

57% одобряют участие США в межд. миротворческих усилиях под эгидой ООН, 20% предпочитают политику изоляционизма.

72% простых американцев и 48% политиков высказались против ам. военного вмешательства при урегулировании конфликтных ситуаций, если при этом не удастся заручиться поддержкой союзников. 63% уверены, что эконом. могущество является важнейшим критерием оценки гос. могущества и влияния. Среди политиков этот показатель выше — 89% (54% простых американцев и 87% политиков считают, что США только выигрывают от эконом. и информ. глобализации. И те, и другие усматривают в этих явлениях главную причину доминирующего позитивного отношения к расширению ам. участия в межд. делах.

Для общественного мнения США **взаимоотношения с европейскими странами являются определяющими**. Только 28% опрошенных считают, что главные союзники США находятся в Азии. Отмечена тенденция роста сторонников «азиатской» ориентации (7%). На те же 7%, по сравнению с 1994 г., сократилось число приверженцев традиционного акцента на страны Старого Света. Политики, в отличие от простых американцев, демонстрируют рост заинтересованности в расширении связей с Европой: 51% против 42% в 1994 г.

Большинство простых американцев (77%) и политиков (93%) уверены, что **Россия по-прежнему является одним из главных ам. приоритетов**, но более не представляет серьезной военной угрозы для США.

Только 14% политиков (45% простых американцев) усматривают угрозу в эконом. конкурентоспособности Японии. **Взаимоотношения с Японией общественное мнение считает ключевым для США**. Растет число сторонников подобной оценки и среди ам. политиков. Для простых американцев Япония по значимости существенно опережает Китай: 47 и 28%, соответственно. Ам. политики в своих «симпатиях» в отношении этих стран раз-

делились поровну: 48% — Япония и 47% — Китай.

97% опрошенных считают, что роль Китая в ам. внешней политике будет и далее возрастать. Через 10 лет, по мнению 57% простых американцев и 56% политиков, Китай будет представлять реальную угрозу нац. интересам США.

С момента проведения опроса в 1994 г. не претерпел существенных подвижек индекс оценок ам. общественным мнением роли Израиля. **Тель-Авиву отводится роль одного из главных внешнеполит. приоритетов США на Бл. Востоке**. Простые американцы в своей основной массе относятся к Израилю с чувством сдержанного одобрения, но согласны (42%) с сохранением масштабов ам. эконом. помощи, выделяемой Тель-Авиву.

Ам. политики усматривают в режиме Багдада большую угрозу интересам США, чем простые американцы. Больше политики, чем рядовые американцы (79 и 46%, соответственно) готовы одобрить ам. военное вмешательство в случае агрессии Ирака против Саудовской Аравии.

Эксперты ЧСМО констатируют, что в радужных оценках будущего Америки, ее роли и значимости для прогресса всемирной цивилизации и у рядовых американцев, и у политиков отмечается ряд схожих противоречий.

В частности, большинство признает за Америкой право на безраздельное мировое военное и эконом. господство, но не допускает возможности одностороннего ам. военного вмешательства, если оно не пользуется поддержкой главных союзников США.

## Федерализм

**Об особенностях системы фед. устройства.** Федеративная модель, первоначально предполагавшая передачу суверенными государствами штатами части своих прав центру для обеспечения существования союза, получила конституционное закрепление в статье 1 Основного закона США. В ней содержится детальное определение сферы предметной законодат. компетенции центр. органов власти и субъектов федерации по 3 основным направлениям: полномочия, делегированные штатами фед. властям; совпадающие права центра и штатов; права, которых штаты лишились при вхождении в союз, и ряд ограничений на деятельность фед. правительства.

Основные права фед. центра сформулированы в разделе 8 главы 1 в виде полномочий конгресса. К их числу относятся: введение и взимание единых для всей страны налогов и сборов; заем фин. ресурсов под гарантии государства; регулирование торговли с иностр. государствами и между штатами; установление единых правил в области натурализации и банкротства; выпуск денежных знаков; установление единиц мер и весов; управление системой почт; регулирование патентной системы; учреждение фед. судов, нижестоящих по отношению к верховному суду; объявление войны; формирование и содержание армии и флота; осуществление исключительной законодат. власти в Фед. округе Колумбия и на всех территориях, выкупленных фед. правительством у штатов с согласия их законодат. органов.

В разделе 9 содержится ряд ограничений деятельности конгресса и правительства. Запрещается принятие законов с обратной силой; введение пошлин на вывоз товаров из какого-либо штата;

установление преимуществ в области торговли и налогообложения для портов одного штата перед портами другого; расходование госсредств без разрешения конгресса.

Ограничения компетенции штатов (раздел 10) включают запрет на заключение межд. договоров; вступление в союзы и конфедерации; выпуск денежных и кредитных инструментов; принятие законов, имеющих обратную силу или нарушающих договорные обязательства. Полномочия губернаторов, избираемых на 4 года (в 4 штатах на 2 года), во многом повторяют прерогативы президента США: рекомендации по законодательству, подготовка проекта бюджета, общее руководство деятельностью исполнит. органов, многие из руководителей которых напрямую избираются населением. Губернатор обладает правом вето на решения законодат. собрания, правом помилования в отношении лиц, осужденных судами штата. Он является главнокомандующим нац. гвардии на данной территории и представляет свой штат в отношениях с фед. правительством и другими штатами.

**В каждом из штатов действует** собственное, хотя и построенное на общих принципах, но имеющее существенные различия адм., гражданское, уголовное, семейное, трудовое, фин. законодательство, **собственная правовая система**. Многие деяния могут считаться противоправными в одном штате и допускаются, либо влекут иные меры наказания в другом. В каждом штате сложилась собственная система правоохранительных органов (**в США не существует общенац. службы полиции**). Высока степень автономии штатов в вопросах регулирования торговли и деятельности частного бизнеса на своей территории.

Создание и функционирование местных органов власти регулируется исключительно законодательством штатов, которое исторически имело тенденцию к предоставлению гражданам свободы в выборе форм самоуправления. В результате в каждом штате сложилась своя, отличная от других система, часто включающая архаичные элементы, восходящие к временам первых поселенцев. Наиболее распространённой адм. единицей в составе штата является **округ, традиционно называемый графством** (в шт. Луизиана — приходом). Совет графства и основные должностные лица избираются населением. На уровне властей округа осуществляется контроль за состоянием местных дорог, содержанием мест заключения, больниц, рекреационных зон и других объектов.

Формы самоуправления на более низком уровне отличаются еще большим разнообразием. Наиболее распространенными являются муниципалитеты, горсоветы (часто во главе с мэром) в городах, которые называются «корпорациями» (сами штаты формально называются «содружествами»), и «тауншипы» в сельской местности. Иногда избираемый населением совет назначает управляющего для руководства городским хозяйством. Особой сложностью отличается система местного самоуправления в крупных мегаполисах, состоящих из города и близлежащих населенных пунктов. В ее пределах может действовать несколько сотен адм. подразделений.

Несмотря на это, **суверенитет штатов во многом носит формальный характер**. Они лишены его ключевых элементов, таких, как право на изменение

формы правления и односторонний выход из федерации.

Особенно отчетливо это проявляется в области внешних сношений. Выработка и проведение в жизнь внешнеполит. курса является исключительной прерогативой фед. властей. Согласно конституции и решениям Верховного суда, штаты обязаны дополнять все положения заключаемых фед. правительством с одобрения конгресса соглашений и приводить свое законодательство в соответствие с ними. Это не исключает возможности поддержания штатами активных контактов с зарубежными странами или их субъектами, учреждения в них своих представительств в целях развития торг.-эконом. и культурных связей.

И по большинству других вопросов, включая соц.-эконом. сферу, баланс властных полномочий сместился в сторону центра. Особую роль при этом сыграло решение Верховного суда США, что любые вопросы, имеющие отношение к торговле между штатами, входят в сферу компетенции фед. властей. Доктрина «двойного федерализма», согласно которой суверенные права штатов выступали в качестве ограничителя полномочий фед. правительства, изжила себя. Все более широкое распространение получает форма т.н. **«кооперативного федерализма»**, основанного на сотрудничестве фед. правительства и властей штатов в ходе реализации крупных общегос. программ.

Переход к новой модели основывается на объективных факторах соц.-эконом. характера. Исторически сложились и вряд ли исчезнут существенные различия в уровне соц.-эконом. развития различных штатов, которые разделены на 2 группы — «даватели», поступления из которых и являются основным источником формирования фед. бюджета, и «получатели», которые не в состоянии нормально существовать без фед. субсидий.

Необходимость перераспределения средств между бедными и богатыми штатами предопределяет многие особенности ам. системы бюджетно-налогового регулирования и межбюджетных отношений. Отражая **3-ступенчатую организацию госвласти**, она включает 3 структурных уровня: фед. бюджет, бюджеты штатов и местных органов власти.

Основным источником бюджетных поступлений являются налоги и другие сборы, большинство которых взимается на всех уровнях (индивидуальный подоходный налог, налоги с прибыли корпораций, налоги и взносы в фонды соцстраха, налоги на наследство и дарение, различные акцизные сборы). Некоторые налоги (например, таможенные сборы) поступают только в фед. бюджет. Ряд налогов собирается только на уровне штатов и графств (с розничной продажи товаров, на движимое и недвижимое имущество, за пользование услугами гостиниц).

Размер ставки, условия налогообложения и порядок расходования получаемых средств определяются властями соответствующего уровня. Однако в связи с тем, что обязательные для жителей всей страны фед. налоги изначально покрывают исключительно широкий спектр источников дохода при высоких уровнях процентной ставки, то даже благополучные штаты, не говоря уже о местных органах власти, имеют ограниченные возможности пополнения своих бюджетов за счет прямых поступлений от населения.

В связи с этим **большинство крупнейших программ** в области соцобеспечения, здравоохранения, образования, с\х, поддержания шоссейных дорог фед. значения и т.п. **осуществляются совместно**. Именно здесь ярко проявляется сотрудничество **по линии центр-штаты** в рамках системы «кооперативного федерализма». Фед. власти устанавливают основные стандарты и ограничения на использование средств, обеспечивают большую часть финансирования, а штаты выделяют оставшуюся часть необходимых средств и занимаются практической реализацией проектов в порядке, не нарушающем предписания фед. органов. Участие в программах штатов, формально не носит обязательного характера, однако фактически ни один из них не может по фин. соображениям отказаться от участия.

Если ранее по основным программам здравоохранения и соцобеспечения не устанавливалось верхнего предела выделяемых штатам сумм и они получали средства в объеме, необходимом для выплаты всем удовлетворяющим соответствующим критериям лицам, то в настоящее время средства из фед. бюджета все чаще выделяются в виде блоковых грантов с фиксированным верхним потолком. Считается, что это побудит штаты рационально использовать получаемые ресурсы.

Другим важным рычагом доминирования центра являются огромные средства, выделяемые на поддержание находящихся на территории штатов объектов фед. собственности, в особенности военных частей и баз. Для многих регионов обслуживание военных объектов стало основным источником создания рабочих мест для населения и пополнения местных бюджетов.

Основным механизмом разрешения серьезных конфликтов является судебное разбирательство. **В США нет общенац. правовой системы:** существует 50 правовых систем штатов и отдельно — фед. система. Конституция США содержит положения, которые, с одной стороны, в определенной мере унифицируют законодательство штатов, а с другой — обеспечивают действенный механизм урегулирования разногласий. В частности, согласно статье 4 основного закона, штаты должны оказывать полное доверие и уважение нормативным актам и судебным решениям других штатов. Этот принцип действует и в отношении фед. судов, обязанных уважать решения судов штатов.

Вместе с тем в статье 6 конституции устанавливается принцип верховенства фед. права, включающего конституцию, фед. законы и межд. договоры США. Законодат. судебные решения штатов не должны противоречить фед. нормам, при наличии противоречий судьи в штатах обязаны руководствоваться фед. законодательством. Решения судов штатов могут быть обжалованы в Верховном суде штата, а его решения — и Верховном суде США. Существует также специальный механизм для изъятия дел из юрисдикции судов штатов и перенесения их рассмотрения в фед. окружные суды, а также обжалования в **фед. апелляционных судах (каждый из них включает несколько штатов)**. В любом случае фед. правительство имеет возможность добиться окончательного рассмотрения любого вопроса в Верховном суде США.

*О регулировании ам. законодательством вопросов применения силы государством для подавления внутр. беспорядков.* Конституция США и фед. ста-

туты уполномочивают Президента использовать фед. войска для борьбы с беспорядками, подавления восстаний и обеспечения соблюдения фед. закона. В частности, раздел 4 ст. 4 Конституции США обязывает фед. правительство защищать каждый штат «по просьбе законодат. собрания штата или исполнит. власти от внутр. насилий». Раздел 8 ст. 1 Конституции США уполномочивает Конгресс «созывать милицию для проведения в жизнь законов Союза, подавления восстаний и отражения нападений». Согласно толкованию данного положения, оно наделяет Президента властью обеспечивать соблюдение фед. законов путем применения чрезвычайных мер в тех случаях, когда Президент считает, что «незаконное противодействие» властям или восстание не позволяют обеспечить соблюдение законов США путем применения обычных судебных процедур.

Статьи 332 и 333 раздела 10 Свода законов США наделяют Президента правом направлять фед. войска без просьбы со стороны штата с целью «обеспечения соблюдения фед. закона, устранения препятствий в осуществлении фед. закона, исполнения распоряжений фед. суда или защиты гражданских прав».

Согласно ст. 334 раздела 10 Свода законов США во в случаях, когда Президент сочтет необходимым использовать ВС, он должен обнародовать воззвание, призывающее восставших рассеяться. За таким воззванием следует правит. постановление, предписывающее использование ВС для подавления насилия.

Имеются и другие правовые нормы, наделяющие Президента чрезвычайной властью. Закон «О ЧП в государстве» наделяет Президента правом объявлять в стране ЧП и устанавливать процедуры, на основании которых он действует при осуществлении чрезвычайных полномочий. Одновременно закон предписывает Президенту отчитываться перед Конгрессом о принятых мерах и затраченных в связи с ЧП фин. средствах. Закон также наделяет Конгресс правом прекращать действие ЧП путем принятия совместной резолюции Сенатом и Палатой представителей.

## Правительство

**О**межд. конференции по реформированию госаппарата. 14-15 янв. 1999 г. в Вашингтоне прошла межд. конференция по проблемам реформирования госаппарата, организованная под эгидой вице-президента США А.Гора и при активном участии школы управления им. Дж. Кеннеди Гарвардского ун-та. Спонсорами выступили МБРР, Фонд Форда, ОЭСР, ЮСИА. В конференции приняли участие представители правительств и эксперты из 48 стран мира.

Администрация рекламировала это мероприятие как «историческое» — с очевидными внутривидовыми целями под предстоящую президентскую кампанию Гора. Председательствовавший на конференции вице-президент США в своих выступлениях говорил как о мировом опыте реформирования, так и об успехах перестройки ам. бюрократического аппарата: ликвидированы 250 неэффективных и неприоритетных правительственных программ, перестали использоваться устаревшие подзаконные акты общим объемом 16 тыс. страниц, а также 640 тыс. страниц ненужных ведомственных инструкций, мешавших нормальному функционирова-

нию госучреждений, число служащих которых уменьшилось за время этого президентства на 350 тыс. чел. (15% от общего числа «работающих на государство»), что дало экономию 137 млрд.долл.

Дискуссия получилась достаточно содержательная. Так, премьер-министр Новой Зеландии Д.Шипли говорила о переживаемом страной эконом. подъеме, наступившем после того, как бюрократический аппарат был сокращен с 85 до 32 тысяч, резко урезаны субсидии неэффективным пром. и с/х предприятиям и уменьшен подоходный налог при одновременном введении НДС. В выступлениях делегатов звучала мысль, что для эконом. и полит. стабильности в обществе необходимо эффективно работающий управленческий аппарат в сочетании с достаточно низкими, но полностью собираемыми налогами. Фискальные органы должны стремиться, чтобы все граждане платили налоги, для чего следует работать и с теми, кто не хочет, и с теми, кто не может платить в полном объеме и нуждается в отсрочке.

А.Гор поставил в заслугу администрации, что ей удалось переломить тенденцию трех предшествовавших десятилетий, когда в стране падало доверие к правительству. Недовольство населения затратами на управленческий аппарат на фоне его низкой эффективности заставили администрацию пойти на решительные шаги по «изобретению правительства заново». От чиновников потребовали, чтобы они относились к гражданам как к потребителям предоставляемых правительством услуг, оплаченных налогоплательщиками, которые вправе рассчитывать на высокий уровень обслуживания. Этот уровень определяется по более чем 4 тыс. показателей, в изучении общественного мнения все шире используется Интернет, где практически все госучреждения имеют свою страницу. Эффективность деятельности каждого ведомства вычисляется в процентах и считается удовлетворительной, если этот показатель достигает 80%. Характерно, что по некоторым нормативам ряд фед. служб демонстрирует теперь большую эффективность, чем частные компании. Это относится, в частности, к органам соцобеспечения и Фед. агентству по чрезвычайным ситуациям. Администрация не намерена останавливаться на достигнутом и планирует внести в конгресс законопроект о реформировании системы госслужбы, устанавливающий новый порядок найма, оплаты и поощрения за проделанную работу, в соответствии с которым зарплата чиновников не будет автоматически повышаться в зависимости от служебного положения и выслуги лет, а станет определяться отдачей от их труда.

В ряде выступлений подчеркивалось, что эффективное центр. правительство должно опираться на развитую систему местного самоуправления и крепкое гражданское общество. Попытки сосредоточить всю власть, фин. средства и т.п. в центре обычно не приводят к положит. результату, так как возникающие на местах проблемы успешнее решаются региональными властями и органами самоуправления граждан. «Вездесущее» правительство, перегруженное управленческими и исполнит. функциями, порождает в обществе инертность и застой, утверждал А.Гор.

## Коррупция

Конгресс США в 1977 г. принял Закон о борьбе с практикой межд. коррупции. Этот закон со-

стоит из двух независимых частей. Первая часть, посвященная борьбе со взяточничеством, запрещает (за некоторыми исключениями) совершение любых действий со стороны ам. физ. лица или эмитента ам. ценных бумаг, направленных на подкуп в любой форме иностр. чиновника для оказания на него влияния при принятии решений, для совершения им действий или бездействия с целью получения или сохранения выгоды.

Вторая часть закона посвящена положениям о ведении учета и отчетности. От эмитентов ам. ценных бумаг требуется ведение досконального и точного учета всех фондов и средств, а также ведение внутр. бухгалтерского контроля. Это положение было включено в закон для борьбы с практикой создания неучтенных фондов для дачи взяток иностр. чиновникам. Действие второй части закона не ограничивается этим контекстом, а распространяется на любого эмитента, бухгалтерские документы которого не ведутся должным образом. Часто Комиссия по ценным бумагам и биржам США прибегает к применению правоохранительных мер на основании фактов нарушений положений этой части закона о порядке бухгалтерской отчетности.

Законом предусматривается уголовная и/или гражд. ответственность за нарушение положений о борьбе со взяточничеством, включая тюремное заключение до 5 лет для физ. лиц и штраф до 2 млн.долл. для корпораций. За сознательное и умышленное нарушение положений о порядке ведения учета и отчетности предусматривается тюремное заключение до 10 лет для физ. лиц и штраф до 2,5 млн.долл. для корпораций.

В ам. деловых кругах закон о борьбе с коррупцией рассматривается как фактор, ослабляющий конкурентоспособность ам. компаний на мировом рынке. Иностр. компании, по данным АМР США, имеют возможность не только давать взятки, но и, согласно законам некоторых стран, включая Францию, Данию и Голландию, вычитать их суммы из налогооблагаемой базы. В пресс-релизе Белого дома говорится, что ам. компании теряли более 30 млрд.долл. в год при заключении межд. контрактов в результате такого дисбаланса. В течение 20 лет США лоббировали принятие аналогичного антикоррупционного законодательства в других странах.

Эта работа принесла плоды в дек. 1997 г., когда в рамках ОЭСР была принята Конвенция по борьбе с подкупом иностр. госчиновников при совершении межд. сделок. Конвенция обязывает подписавшие страны принять внутр. законы, предусматривающие уголовную ответственность за подкуп иностранных официальных лиц из всех ветвей госвласти, как назначенных, так и избранных.

Положения конвенции требуют, чтобы в рамках своих нац. законов и правил стороны приняли необходимые меры для введения запрета на открытие неучтенных счетов и тому подобных действий с целью подкупа иностр. чиновников или сокрытия взяточничества. Стороны должны рассматривать подкуп иностр. чиновников как основанное на фактах преступление с точки зрения законов об отмывании денег и относиться к этому как к подкупу чиновников и должностных лиц внутри страны.

Конвенция вступила в силу 15 фев. 1999 г. после ратификации ее 5 из 10 крупнейших стран-экс-

портеров ОЭСР. Другие страны также находятся в процессе ратификации и внесения изменений в нац. законодательство.

Сенат США ратифицировал конвенцию 31 июля 1998 г. Несмотря на то, что законодательство США во многом соответствовало положениям конвенции, имелись небольшие расхождения, которые были устранены после того, как в нояб. 1998 г. президент Клинтон подписал закон о справедливой конкуренции и борьбе с межд. взяточничеством.

*Содержание поправок к Закону о борьбе с практикой межд. коррупции.* Первое. Поправки расширяют возможности преследования нарушителей закона за пределами США, если они являются гражданами США или эмитентами ам. ценных бумаг. Это соответствует положениям конвенции, которые призывают страны-участницы распространить нац. юрисдикцию в отношении своих граждан, совершивших за границей противоправные действия, связанные с подкупом иностр. чиновников. Несмотря на то, что и в обновленном виде закон не запрещает совершения таких действий за границей со стороны иностр. граждан от имени ам. эмитента, сам эмитент может быть привлечен к ответственности за действия своих иностр. агентов.

Второе. В закон введен новый раздел, запрещающий совершение действий лицами неам. гражданства в пределах территориальной юрисдикции США, направленных на дачу взяток иностр. чиновнику (независимо от того, использовались ли при этом средства почтовой связи или др. инструменты торговли). Это положение также соответствует конвенции, которая призывает страны-участницы распространить юрисдикцию на преступления, связанные с межд. коррупцией и совершенные на их территориях. Новый раздел в значительной мере расширяет масштабы юрисдикции ЗБПМК и позволит миносту США вести борьбу с межд. коррупцией, даже если на территории США был совершен лишь единичный факт взяточничества.

Третье. В дополнение к тому, что закон запрещает совершение выплат иностр. чиновнику для оказания на него влияния при принятии решений, или совершении действий или бездействия, поправки запрещают любые платежи, сделанные с целью обеспечения «любых ненадлежащих преимуществ» — термин, использованный в конвенции. Примером получения «ненадлежащих преимуществ» за плату, приводимым в комментариях к конвенции ОЭСР, является получение разрешения на эксплуатацию фабрики, функционирование которой не удовлетворяет требованиям законодательства. Однако такая ситуация и ранее подпадала под действие ЗБПМК.

Четвертое. Поправки расширили определение иностр. официальных лиц, которым запрещается производить выплаты. В эту категорию включены также сотрудники межд. общественных организаций, таких как ООН. Это соответствует определению конвенции. ЗБПМК трактует это понятие расширительно и включает в него представителей иностр. полит. партий и сами партии, в то время как конвенция не рассматривает их в качестве официальных иностранных лиц. Таким образом, страны-участницы конвенции могут продолжать разрешать такие платежи в соответствии со свои-

ми законами, а компании США в соответствии с ЗБПМК — не могут.

Пятое. Поправки расширяют сферу применения наказаний в отношении лиц иностр. гражданства, которые являются работниками или агентами ам. компаний. Ранее в отношении этих иностр. работников или агентов, передавших взятку от имени ам. принципала, предусматривалась лишь гражд. ответственность, в то время как ам. работники или агенты несли и уголовную, и гражд. ответственность. Поправки устранили эти различия, и теперь обе категории привлекаются к обоим видам ответственности.

Перечисленные изменения законодательства расширяют возможности миноста США в борьбе с межд. коррупцией со стороны иностр. компаний, даже в случае косвенного отношения к совершению противоправных действий в США.

В госдепе определили 8 составляющих проблемы коррупции, и по каждой из них разрабатывается отдельная программа.

1. Необходимо реформа эконом. политики, включая ослабление гос. регулирования. Следует отменить обременительные и ненужные правила в области лицензирования, сократить возможности для принятия произвольных решений, а также усилить конкуренцию в экономике. Это предполагает перестройку взаимоотношений между правительством и бизнесом и более тесное сотрудничество между ними в рамках жестких, но не удушающих правовых норм.

2. Следует усилить требования к открытости действий, что предполагает шаги к упорядочению и повышению предсказуемости адм. процессов, связанных с торговлей и инвестициями.

3. Необходимо реформировать деятельность гос. аппарата в тех странах, где экономика полностью контролировалась государством, для сокращения бюрократических структур и снижения их влияния на рыночную экономику. Это подразумевает создание профессиональной гражд. службы и системы вознаграждения по заслугам.

4. Следует реформировать систему гос. финансов и создать сеть эффективных надзорных учреждений, сотрудники которых обладали бы навыками бухучета и проведения ревизий. Есть необходимость в реформировании системы гос. закупок и разработке справедливых и открытых процедур в духе норм ВТО.

5. Следует реформировать судебную систему для создания независимых судов, которые могли бы проводить в жизнь свои решения. Это подразумевает формирование судебных органов, действующих в соответствии с этическими принципами и кодексами поведения, и **превращение суда в противовес произволу государства**, как в эконом. сфере, так и в вопросах прав и свобод личности.

6. Следует осуществить реформу коммерческого законодательства для выработки правил, касающихся ценных бумаг, прав акционеров, недвижимости ИС, процедур банкротства, антитрестовских мер и эколог. политики. Упор должен делаться не только на разработку новых законов, но и на формирование ин-тов, которые могли бы их реализовать.

7. Следует укреплять гражд. общество путем проведения программ в области просвещения и повышения уровня гражд. сознания, с тем чтобы общественность могла в большей степени участ-



воват в управлении государством и контролируют работу гос. органов. Следует усиливать поддержку независимых СМИ.

8. Следует реформировать деятельность правоохранительных органов с целью искоренения внутр. коррупции и повышения уважения к человеческому достоинству.

По мнению госдепа, нужна реформа в этической области — разработка кодексов поведения для гос. служащих и правил предоставления фин. данных.

Подчеркивается, что соблюдение законности и усилия по борьбе с коррупцией не должны ограничиваться рамками госсектора. Они должны опираться на поддержку частного сектора, а также многочисленные партнерские структуры с участием частного и гос. секторов.

*Об ограничениях при приеме на госслужбу для лиц с «наркотическим прошлым».* В связи с распространенностью проблемы наркомании в ам. обществе в большинстве госучреждений проводятся мероприятия по выявлению лиц с «наркотическим прошлым».

В заполняемых при приеме на работу анкетах от всех желающих поступить на госслужбу требуется указать, употребляли ли они наркотические вещества в течение предшествующего периода. Его длительность варьируется в зависимости от важности замещаемой вакансии с точки зрения интересов нац. безопасности: от 1 г. для простых должностей, до 7 лет в отношении лиц, имеющих доступ к секретной информации, либо работающих на «общественно важных» объектах (авиадиспетчеры, охрана тюрем и т.п.).

Более жесткие требования установлены для сотрудников Белого дома любого уровня и высокопоставленных должностных лиц, назначение которых требует утверждения сенатом. Им приходится отчитываться начиная с **18-летнего возраста**, причем не только за наркотики, но и за злоупотребление лекарственными препаратами и алкоголя. Спецслужбы проводят интервью и закрытые контрольные мероприятия. Их составной частью в обязательном порядке является **«проверка на наркотики»**, включающая анализы крови, изучение мед. файлов, опрос соседей, родственников и т.п.

Факт употребления наркотиков в прошлом не означает автоматического отказа в принятии на госслужбу. В каждом госучреждении выработана собственная система критериев для оценки годности претендентов.

Наиболее жесткие правила действуют в ФБР и Управлении по борьбе с наркотиками, где любое употребление «контрольных субстанций», выходящее за рамки «нескольких затяжек в юности», является препятствием для приема на работу. Агент ФБР подлежит дисквалификации в случае установления, что он: употреблял марихуану не менее 15 раз, употреблял любой другой наркотик более 5 раз, либо хотя бы один раз за последние 10 лет участвовал в продаже наркотических веществ, употреблял наркотики во время работы в правоохранительных или следственных органах.

Менее суровый порядок установлен в ЦРУ. Формально даже однократное употребление наркотиков в прошлом может стать основанием для увольнения из ам. разведки, однако на практике все вопросы решаются «в индивидуальном поряд-

ке», с учетом «ценности» агента и его отношения к наркотикам на данный момент.

Не обходит стороной эта проблема и аппарат Белого дома; **при президенте Дж.Буше действовало правило, по которому любое «баловство с зельем» в течение предшествующих 15 лет автоматически приводило к увольнению.** Показательно, что очень скоро этот срок пришлось сократить до 10 лет, т.к. администрация столкнулась с нехваткой кандидатов с связи с высоким процентом лиц с наркотическим прошлым из поколения т.н. «бейби-бумеров» (послевоенного демографического взрыва).

Тема употребления наркотиков фед. служащими получила неожиданный ракурс. В попытке «зацепить» основного республиканского кандидата на пост президента США Дж.У.Буша контролируемые демократами СМИ попытались раскрутить его «грехи молодости», в число которых, как подозревают, входило пристрастие к «одурманивающему зелью». В ответ на шквал вопросов, как давно он последний раз употреблял наркотики, губернатор Техаса после долгих препираний заявил, что он «был чист» в течение последних 15 лет, а за более ранний период отчитываться не собирается. Как следствие в его адрес посыпались обвинения в «двойных стандартах», так как даже от уборщиц в Белом доме требуют «повиниться» с 18 лет.

## Нанн-Лугар

Программа совместного снижения угрозы (Нанн-Лугар) учреждена конгрессом в 1991 г. из-за опасения ам. законодателей, что после распада СССР мог быть утрачен гос. контроль за советским ОМУ. Главная мотивация Программы — защита интересов нац. безопасности США путем устранения потенциальной угрозы «у ее истоков».

Начиная с 1992 г. в рамках бюджета Пентагона ежегодно предусматривается **выделение фин. средств странам СНГ — России, Белоруссии, Казахстану и Украине — на цели безопасного и надежного демонтажа и ликвидации ядерных и хим. вооружений**, транспортировки, хранения, контроля и учета ядерных материалов, укрепления режимов экспортного контроля и нераспространения ОМУ (включая превентивные меры контрраспространения), развития связей по линии министерств обороны США и стран СНГ, создания в Москве и Киеве межд. научно-тех. центров (в целях трудоустройства ученых-ядерщиков), конверсии военного производства и др. В первые годы функционирования Программа была направлена на перемещение всех ядерных боеголовок из Белоруссии, Украины и Казахстана в Россию.

Выделяемые на цели Программы средства должны предоставляться (через заключение соответствующих контрактов) ам. фирмам-подрядчикам, которые осуществляют поставки в Россию необходимого оборудования и услуг.

Рамочное рос.-ам. Соглашение от 17 июня 1992 г. относительно безопасных и надежных транспортировки, хранения, уничтожения и предотвращения распространения оружия является правовым регулятором и юр. основой использования средств из фонда Нанна-Лугара (продлено на 7 лет в июне 1999 г.).

На основе этого Соглашения заключены межведомственные двусторонние исполнит. соглашения и контракты по конкретным направлениям сотрудничества: предоставление контейнеров для

расщепляющихся материалов: поставка комплектов для переоборудования спецвагонов: предоставление оборудования для ликвидации последствий аварийных ситуаций и связанного с ними обучения; поставка защитных покрытий; проектирование и строительство хранилища для расщепляющихся материалов и объекта по уничтожению химоружия.

Показатели реального финансирования контрактных мероприятий Программы значительно ниже ежегодно декларируемых конгрессом ассигнований. С одной стороны, Пентагон не всегда готов вовремя предоставить конгрессу соглашения со странами СНГ об использовании средств Программы (в ряде случаев, как утверждают американцы, рос. сторона оказывается не в состоянии «освоить» выделяемые средства, как со строительством объекта по уничтожению химоружия в г. Щучьем Курганской обл.). С другой — конгресс обставляет предоставление помощи из фондов Программы условиями, не всегда приемлемыми для России (получение президентских уведомлений — «сертификатов» — о соблюдении Россией обязательств по биоконвенции; о соблюдении Россией двусторонних советско-ам. договоренностей в области химразоружения в ущерб реализации межд. химконвенции; об объявлении Россией неких «полных» данных о своем обычном и бинарном химоружии и др.).

В 1992–94 ф.гг. конгресс США выделял на цели Программы по 400 млн.долл. ежегодно. В последующем эта цифра варьировалась от 300 до 400 млн.долл. В 1992–93 ф.гг. средства в фонды программы выделялись с ограниченным сроком использования в порядке перепрофилирования ассигнований по др. программам в рамках бюджета Пентагона. С 1994 ф.г. конгресс начал выделять средства на ликвидацию ОМУ в странах СНГ отдельной статьёй в бюджете минобороны, без ограничения срока действия (в порядке прямого назначения). Однако по большинству статей Программы ежегодно утверждаемые конгрессом средства, по мнению ам. законодателей, должны быть «освоены» в рамках текущего ф.г. В противном случае постоянно возникает вопрос о целесообразности дальнейшего финансирования в прежнем объеме и даже об аннулировании выделенных, но неиспользованных средств. Иногда конгресс производил сокращение финансирования отдельных программ сотрудничества, вплоть до его полного прекращения (как в случае с программой конверсии военного производства в России, которая была закрыта в 1995 г.).

В 1992–99 ф.гг. общий объем финансирования по линии Программы Нанна-Лугара составил 2,6 млрд.долл. Из этой суммы конгресс дал разрешение использовать **1,6 млрд.долл. на оказание помощи России** в рамках 21 программы двустороннего сотрудничества, из которых значительная часть средств уже выделена на конкретные проекты. По состоянию на окт. 1999 г. из них уже израсходовано 786 млн.долл. (по завершённым контрактам). Кроме того, часть средств ушла на контракты, находящиеся в стадии исполнения. В т.ч.: на ликвидацию СНВ — 258 млн.долл.; обеспечение безопасности транспортировки ОМУ — 31,4 млн.; поставку защитных покрытий — 2,9 млн.; повышение безопасности спецвагонов — 20,4 млн.; повышение безопасности складов оружия — 28 млн. и

ж/д вагонов — 20,4 млн.; экстренное реагирование — 14,5 млн.; проектирование складских помещений — 14,9 млн.; строительство хранилища для расщепляющихся материалов — 87,6 млн.; поставку контейнеров для расщепляющихся материалов — 46,7 млн.; конверсию активных зон ядерных реакторов — 8,1 млн.; уничтожение химоружия — 105,5 млн.; предотвращение распространения биооружия — 558 тыс.долл.; конверсию военного производства — 29,5 млн.; в фонд оборонных предприятий — 10 млн.; на деятельность межд. научно-тех. центра в Москве — 34,8 млн.; в фонд исследований и развития — 10 млн.; развитие контактов между военными ведомствами — 9,4 млн.; контроль и учет — 43,6 млн.; экспортный контроль — 2 млн.; захоронение ядерных отходов в Арктике — 28 млн.долл.

Начиная с 1996 ф.г. некоторые сопутствующие программы были изъяты из компетенции Пентагона и профинансированы через бюджеты других ведомств. В частности, в бюджете минэнергетики США предусмотрено выделение средств на цели контроля и учета расщепляющихся материалов (в 2000 ф.г. — 264,7 млн.долл.). В бюджетах госдепа и минторга предусмотрено выделение средств на финансирование межд. научно-тех. центров и проектов в области экспортного контроля.

Б.Клинтон в ежегодном послании «О положении страны» в янв. 1999 г. провозгласил курс на расширение Программы как по объему выделяемых средств по линии ам. ведомств, так и в привлечении союзников США для ее реализации («Нанн-Лугар-плюс»). В течение 5 лет планируется на 70% увеличить финансирование Программы, выделив более 4,5 млрд.долл.: 2,5 млрд. по бюджету минобороны, 1,3 млрд. — минэнергетики, 738,5 млн. — госдепартамента.

В 2000 ф.г. по линии Пентагона на цели Программы конгрессом выделено 475,5 (440,4 — в 1999 ф.г.) млн.долл. Из них на долю России приходится 429,6 (384,9) млн.долл.

Показательна структура выделяемых ассигнований. В приоритетном порядке финансируются те статьи, которые отвечают интересам нацбезопасности США. В частности, на уничтожение рос. СНВ выделяется 177,3 млн.долл. (142,4); на строительство в России хранилища для расщепляющихся материалов — 64,5 млн. (60,9). Это обусловлено требованием заключения с рос. стороной соглашения о транспарентности, гарантирующего оружейное происхождение этих материалов; на обеспечение безопасности хранения запасов ядерного оружия — 99 млн. (41,7); на конверсию активных зон 3 рос. ядерных реакторов-наработчиков оружейного плутония — 32,3 млн. (29,8). Полностью срезаны ассигнования на строительство объекта по уничтожению химоружия. На усиление безопасности хранилищ рос. химоружия выделено 20 млн.

С 2 млн. до 12 млн. увеличены ассигнования на предотвращение распространения биооружия. На цели безопасности транспортировки ядерного оружия выделено 15,2 млн. (10,3). На адм. расходы и осуществление контактов между министерствами обороны стран СНГ выделено 1,8 млн. и 2,3 млн. соответственно (часть этих средств предполагается использовать на рос. направлении). Как и прежде, выделение средств обусловлено рядом требований.

К традиционным запретам использовать ассигнования по линии программы на миротворчество, эколог. реабилитацию, конверсию, переподготовку военных специалистов, строительство жилья, в т.ч. для военнослужащих, прибавился новый – на ликвидацию обычных вооружений и средств их доставки.

Вводится новый элемент в контексте Программы Нанна-Лугара, касающийся рос. тактического ядерного оружия. Выражено «мнение конгресса», что ежегодный доклад Минобороны конгрессу о ходе реализации этой программы должен включать сведения об арсенале ТЯО России (количество и виды боеприпасов, их совместимость со стратегическими носителями, уровень безопасности хранения и т.д.).

Выражено пожелание тесной координации усилий различных ведомств США, связанных с программой.

Рабочий «аппарат» Программы Нанна-Лугара состоит из полит. части (формирование ежегодно запроса администрации конгрессу о выделении ассигнований на цели Программы), возглавляемой директором и спецкоординатором (находится в Пентагоне), и тех. части (отслеживание практической реализации соглашений и контрактов в рамках Программы), которая в ходе проводимой реорганизации включена с 1 окт. 1998 г. в состав нового Агентства по уменьшению угрозы МО США.

Стремление администрации расширить Программу Нанна-Лугара не только буксует по линии привлечения фин. возможностей европейских союзников США, но и встречает сопротивление консервативных республиканцев в конгрессе.

Традиционно обсуждения в палате представителей ассигнований по Программе проходят «труднее», чем в сенате. Бытует мнение, что выделяемые по Программе средства могут использоваться Россией не по назначению, в частности на цели создания продвинутых в научно-технологическом отношении систем вооружений. В этой связи в конгрессе поднимаются вопросы прозрачности на рос. объектах, охваченных действующей Программой. В первую очередь это относится к хранилищу расщепляющихся материалов на «Маяке». Ам. законодателей интересует, откуда поступают расщепляющиеся материалы, а также могут ли они быть использованы в производстве ядерного оружия.

*Об основных направлениях помощи странам СНГ.* Правительство осуществляет фин. и тех. помощь странам СНГ с момента распада СССР. США израсходовали на поддержание стабильности и создание рыночно ориентированных демократий 12,5 млрд.долл. в форме грантов и 16,9 млрд. в финансировании. Программы помощи правительства США были сфокусированы на 4 основных направлениях: продвижении дем. ин-тов, правозаконности и построении гражд. общества; помощи в становлении открытого и конкурентного рынка; усилении безопасности США, новых независимых государств и межд. сообщества в целом посредством коллективных усилий по снижению угроз и нераспространению; удовлетворении неотложных гум. потребностей.

Начиная с 1998 г., США начинают переориентировать предоставление СНГ помощи на совместную с ними деятельность в реализации различ-

ных проектов. По мнению американцев, продолжающееся перенаправление помощи должно быть сфокусировано на инвест. деятельности, развитии связей между людьми и построении гражд. общества. Переход от сугубо фин. и тех. содействия к совместному выполнению проектов нацелен на то, чтобы сохранить позиции США в странах СНГ, и предусматривает, прежде всего, инвестиции в малый и средний бизнес, партнерство между учебными и мед. заведениями США и стран СНГ, неправительственными организациями, городами, деловыми и профессиональными объединениями, программы обмена студентами, специалистами и предпринимателями.

После кризиса в авг. 1998 г. правительство США предприняло шаги, заключающиеся в смещении акцентов от помощи правительствам стран СНГ на поддержку рыночных механизмов и локальных уровней управления. Планируется увеличение программ обмена для молодых лидеров, предпринимателей, ученых и чиновников местного уровня, активизация сотрудничества с регионами стран СНГ, предоставление доп. помощи частным, неправительственным организациям.

Ниже следует краткий обзор деятельности США по каждому из 4 приоритетных направлений помощи со стороны ам. правительства.

1. Программы по продвижению дем. реформ. Фокус в этом процессе сделан на подготовке нового кадрового состава молодых лидеров, которые осознавали бы неотъемлемость повседневного функционирования дем. системы на рыночных принципах. **За 6-летний период с 1993 г. в рамках программ обмена в США побывали 75 тыс.чел. из стран СНГ продолжительностью от недели до 2 лет.** Сейчас такие программы обмена, финансируемые правительством США, осуществляются во всех сферах деятельности.

Прогресс в области дем. реформ, как считают в США, был заторможен авг. кризисом, который подорвал возросшие было возможности НПО и независимой прессы. Помимо этого, проявляется негативное отношение правительства США к Беларуси, которая, как там полагают, отошла от дем. принципов, а ее руководство подавляет неправит. сектор и свободную прессу. Программа помощи Белоруссии была свернута. Одним из немногих источников помощи США для НПО и независимых СМИ Беларуси остается Дем. фонд при ам. посольстве.

США недовольны тем, как были проведены президентские выборы в Азербайджане и Казахстане, считая их далекими от межд. стандартов. Азербайджан тем не менее, как полагают американцы, продемонстрировал позитивные сдвиги в области дем. реформ, отменив цензуру и разрешив высказываться оппозиции.

Одним из шагов, которые США полагают необходимыми в проведении демократических реформ, является борьба с коррупцией и оргпреступностью. Со стороны США оказывается поддержка СМИ, НПО и другим организациям, которые борются с криминалом и коррупцией.

2. Программы эконом. реформ. Кризис, разразившийся в авг. на пространстве СНГ, стал доминирующим событием 1998 г. Как полагают в США, способность стран СНГ противостоять ударам кризиса зависела от того, насколько экономика этих стран перестала быть зависимой от рос.

рынка, с другой стороны, от глубины проведенной структурной реформы. Так, Киргизия, 50% внешней торговли которой приходится на Россию, оказалась в состоянии погасить негативное влияние кризиса на валютный курс и инфляцию благодаря позитивной макроэконом. политике, проводимой в течение последних лет. На Украине, напротив, стоимость нац. валюты упала на треть; также произошло значительное падение ВВП.

Большинству стран СНГ еще предстоит осуществить реформы законодательства и регулирования для установления рыночной экономики, предпринять важные шаги для приватизации гигантов индустрии, включая предприятия сектора энергетики. Заметным исключением из общей тенденции стала Молдова, которая, благодаря реформаторам на ключевых министерских постах, добилась значительного прогресса в проведении эконом. реформы в 1998 г. **Молдова, по мнению американцев, стала моделью для стран СНГ, введя действие современный налоговый кодекс и приняв законодательство, стимулирующее процесс приватизации земли.** Другими достижениями стран СНГ в США считают **вступление Кыргызстана в ВТО**, принятие Арменией реальных мер по созданию условий для привлечения ИНОТ инвестиций, прогресс Азербайджана в приватизации секторов с\х и малого бизнеса.

США недовольны, что Казахстан заморозил проведение фин. реформы, Узбекистан отпугивает межд. инвесторов ограничениями своего валютного режима, Беларусь продолжает дрейфовать в сторону от рыночной экономики, Украина страдает из-за неспособности правительства принять кардинальные меры по улучшению инвест. климата и борьбе с коррупцией.

Правительство США в программах помощи все более ориентируется на двустороннее эконом. содействие на локальном уровне. В 1998 г. были запущены новые региональные инициативы в Харьковской обл. на Украине и на Алтае в Казахстане. В целом правительство США делает акцент на поддержку малого бизнеса и устранение препятствий для торговли и инвестиций.

3. Программы в области безопасности. Кризис 1998 г. усилил опасения США относительно возможности утечки ОМУ или средств его доставки из арсеналов бывшего СССР. Были предприняты дополнительные меры по предотвращению возможности распространения оружия, а также технологий и знаний в этой области. В рамках программы Нанна-Лугара США продолжали оказание помощи в деактивации ракет SS-19 и SS-24 на Украине, в уничтожении ракетных шахт и ядерных испытательных тоннелей в Казахстане. На Украине к нояб. 1998 г. 103 из 111 ракет SS-19, 130 пусковые шахты, а также 13 центров управления запусками были ликвидированы, были назначены контракты на ликвидацию стратегических бомбардировщиков, а также началась ликвидация первого бомбардировщика, засвидетельствованная сенатором Лугаром и делегацией конгресса США. В 1998 г. минобороны США увеличило поддержку деятельности Нац. Академии наук в рамках программы Нанна-Лугара, направленной на наращивание сотрудничества со странами СНГ в области биозащиты и предотвращения распространения биологического оружия, технологий и

опыта по его производству. Минобороны продолжает поддерживать военные контакты с Украиной, Молдовой, Казахстаном, Кыргызстаном, Туркменистаном и Узбекистаном. В то же время второй год подряд Белоруссии было отказано в предоставлении помощи в рамках этой программы из-за плохого, как убеждены в США, положения с соблюдением прав человека. Помимо программы Нанна-Лугара, минобороны США продолжает обучение персонала, а также предоставляет оборудование для правозащитных органов стран СНГ в рамках совместных с ФБР и Тамож. службой США программ. Пентагон принимает участие и в спонсировании участия стран СНГ в учениях и мероприятиях программы «Партнерство ради мира».

В 1992-98 гг. правительство США израсходовало 2,5 млрд.долл. на программы, связанные с безопасностью. И хотя эти средства являются незначительной частью общих расходов на оборону и обеспечение безопасности, в США убеждены, что они и обеспечивают гигантскую отдачу вложенных средств.

4. Программы гум. содействия. В 1998 г. США сконцентрировали оказание помощи гум. характера лишь тем странам, которые более всего в ней нуждались. По линии госдепа она составила более 200 млн.долл. Примерно четверть из общей суммы помощи была израсходована по линии минобороны, а оставшаяся часть представляет собой в основном дорогостоящие медикаменты, которые распределялись посредством негос. благотворительных организаций. В 1998 г. по линии МСХ США была оказана товарная помощь в форме грантов или займов на межправит. уровне на 51 млн.долл., а также в целевых гум. программах, осуществляемых неправит. организациями в 67 млн.долл.

Финансирование правит. помощи странам СНГ достигло самого низкого уровня в 1997 г, однако вновь возросло в 1998 г. Пик приходится на 1994 г., когда финансирование составило 2,5 млрд.долл., которое упало до 850 млн.долл. в 1995 г., 641 млн. — в 1996 г. и 625 млн. — в 1997 г. В связи с принятием программы «Партнерство ради свободы», конгресс США одобрил в 1998 г. увеличение помощи странам СНГ до 770 млн.долл., а в 1999 г. — до 847 млн.

К концу 1998 г. суммарный объем выделенной правит. помощи составил 12,5 млрд.долл., из которых было израсходовано 10,2 млрд.долл.

## Конгресс

**К**онгресс США — высший законодат. орган страны, имеет двухпалатную структуру: Сенат (100 мест) и Палату представителей (435 мест). Члены палаты представителей избираются в соответствии с принципом пропорционального представительства, по которому число конгрессменов от каждого штата должно быть пропорционально численности населения. Членами палаты считаются также 5 т.н. делегатов, которые представляют столичный округ Колумбия и входящие в состав США территории, не имеющие статуса штатов, — Пуэрто-Рико, Гуам, Вост. Самоа и Виргинские о-ва. Делегаты участвуют в работе палаты с правом совещательного голоса.

Сенат считается органом, выражающим интересы штатов. От каждого штата избираются, неза-

висимо от численности населения и территории, 2 сенатора. Обе палаты избираются путем прямых выборов населением страны. Выборы в конгресс проводятся каждые 2 года (в нояб.), в ходе которых переизбирается весь состав палаты представителей и треть сената. Срок полномочий конгресса установлен в 2 года.

В системе разделения властей в США конгресс выполняет роль конституционного противовеса президентской власти. В сфере его компетенции находятся важнейшие вопросы гос. управления, в первую очередь в фин.-бюджетной сфере.

По конституции конгресс имеет право объявлять войну и формировать ВС. Однако президенту как главнокомандующему армией и флотом принадлежит право вести войну или отражать внезапное нападение, поэтому использование ВС превратилось в прерогативу президентской власти.

К исключительной компетенции сената относятся утверждение назначений высших должностных лиц госаппарата, включая министров, их замов, членов Верховного суда США, послов и иных диппредставителей. Подписываемые президентом договоры подлежат одобрению сенатом (большинством в 2/3 голосов), который может отвергнуть их или принять с поправками.

За палатой представителей закреплены преимущества в обсуждении и внесении законопроектов по фин. и налоговым вопросам. Палате принадлежит также право избрания президента США, если ни один из кандидатов не наберет в ходе выборов более половины голосов выборщиков (это право было использовано лишь дважды — в 1801 и 1825 гг.).

Конгресс США 106 созыва, избранный на состоявшихся в нояб. 1998 г. промежуточных выборах, приступил к работе 6 янв. 1999 г. И летом 1999 г. соотношение мест между республиканцами и демократами составляло в Сенате 55:45, а в Палате представителей 222:211 при одном независимом конгрессмене и одной вакансии.

*Конгресс и РФ.* У части ам. законодателей сохраняется неконструктивный настрой в вопросах отношений с Россией. В его основе лежит распространенное в консервативных кругах США неприятие проведения Россией самостоятельного внешнеполит. курса. По ряду направлений проявилось стремление добиться от администрации Б.Клинтона ужесточения позиции в отношении нашей страны, вплоть до применения эконом. санкций.

**Конгресс**, большинство в обеих палатах которого остается за республиканцами, **продолжает оказывать сопротивление выводу России из-под остающихся законодат. ограничений в торг.-эконом. сфере** периода холодной войны. Так, не решен вопрос окончательной отмены действия поправки Джексона-Вэника, регулирующей предоставление РНБ в торговле. За Россией сохраняется статус страны с нерыночной экономикой, что влечет за собой применение антидемпинговых мер против рос. экспорта в США.

Хотя в соответствии с принятым «пакетным» Законом об ассигнованиях на 1999 ф.г. объем ам. содействия странам СНГ, включая Россию, увеличен (801 млн.долл. против 770 млн.долл. в 1998 ф.г.), выделение указанных средств оговаривается рядом условий. Предусматривается возможность приостановки помощи в связи с поставками Россией вооружений «террористическим» (по класси-

фикации госдепартамента) странам и 50% помощи в случае продолжения Россией военно-тех. и ядерного сотрудничества с Ираном. **Из общей суммы содействия России будет вычитаться сумма, равная предоставленной Кубе помощи на развитие ядерной энергетики.** В бюджетные параметры на 2000 ф.г. на ассигнования США по программам содействия новым независимым государствам закладывалось более 1 млрд.долл., в том числе 241 млн.долл. на мероприятия по предотвращению утечки из России и др. стран СНГ материалов и технологий, используемых для производства оружия массового уничтожения.

Выделение ассигнований обусловлено также «поведением» нашей страны в сфере обеспечения религиозной свободы. Закон «О религиозных свободах за рубежом» предусматривает в отношении стран, правительства которых не препятствуют или поощряют преследование верующих, возможность принятия президентом США «карательных мер» — от дипломатического протеста до введения торг.-эконом. санкций, которые будут оставаться в силе в течении 2 лет и могут быть продлены по решению конгресса.

Возрастает интерес ам. законодателей к регионам, примыкающим к южным границам России. Согласно внесенному в марте 1999 г. сенатором С.Браунбеком законопроекту о стратегии «Великого шелкового пути», предусматривается оказание содействия и поддержки 8 странам Закавказья и Центр. Азии (Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения и Узбекистан), расположенным на «Шелковом пути». **Законопроект нацелен на установление прочных полит. и эконом. связей этих стран с Западом.** Предусматривается оказание упомянутым странам помощи в налаживании военного сотрудничества посредством программ НАТО.

Были приняты или внесены на рассмотрение конгресса инициативы, затрагивающие военнополит. интересы России. Так, законопроект о пределах и уровнях расходов на нац. оборону на 2000 ф.г., одобренный обеими палатами конгресса, содержит положения, касающиеся рос.-ам. отношений.

Вариант сената выражает мнение конгресса, что в ходе переговоров по заключению договора СНВ-3 или любого другого соглашения с Россией, предусматривающего сокращение ам. стратег. ядерных сил, администрация обязана учитывать состояние стратег. ядерного потенциала КНР и всех др. стран, обладающих ядерным оружием.

Вариант палаты представителей предписывает министру обороны представить в Конгресс до 1 сент. 2000 г. доклад о возможных последствиях заключения договора СНВ-3, включая оценку его воздействия на состояние и соотношение стратегических потенциалов США, России, Китая и «государств-парий».

В разделе, касающемся министерства энергетики, продлевается финансирование ам. содействия России в рамках «инициативы по предотвращению распространения» и «инициативы по ядерным городам». Администрация запросила по 30 млн.долл. на каждую из программ. Законодатели были склонны выделить 25 и 15 млн.долл. соответственно.

Сенатская версия призывает администрацию вступить в переговоры с правительством России

на предмет освобождения от налогообложения помощи, предоставляемой минэнерго США в рамках «инициативы по предотвращению распространения». Вариант палаты представителей запрещает оплату рос. налогов.

Другие ограничения включают запрет на оказание помощи научным центрам и отдельным ученым, которые время вовлечены в разработку, испытание или производство ОМУ и средств их доставки.

Помощь в рамках «инициативы по ядерным городам» в 2000 ф.г. может быть предоставлена не более чем 3 городам и только после того, как министр энергетики США письменно заверит конгресс, что Россия согласилась закрыть «объекты, вовлеченные в производство ОМУ».

Продолжает звучать в конгрессе и тема рос. ВТС сотрудничества с Ираном, Китаем и другими странами. Так, Законопроект о санкциях против иностранных юр. и физ. лиц, предоставляющих Ирану содействие в создании ОМУ и баллистических ракет, внесенный в мае 1999 г. конгрессменом Б. Гилманом, представляет собой расширенный вариант заветированного в 1998 г. Б.Клинтоном законопроекта о санкциях в связи с передачей Ирану ракетных технологий. Законопроект обязывает президента предоставлять в конгресс доклады с перечислением иностранных граждан, частных фирм и госорганизаций, причастных к передаче Ирану оборудования, технологий и услуг в нарушение межд. режимов и соглашений, а также действующих в США «запретительных списков». К нарушителям, попавшим в доклад, применяются различные санкции (их срок определяется президентом), включая прекращение поставок военного оборудования, товаров и услуг двойного назначения, различных форм и мер содействия. Президент имеет право изъятия фигурантов списка из-под действия санкций, но на каждое такое решение он должен представить в конгресс детальное обоснование.

Новым моментом в законопроекте, по сравнению с прошлогодним вариантом, стало внесение запрета на оказание доп. фин. содействия РКА и др. российским организациям в создании межд. космической станции, пока Президент не представит в конгресс специальный доклад, подтверждающий, что правительство России и РКА, «сотрудничая с Ираном, не нарушают условий предоставления такой помощи».

Теме ядерной безопасности в России посвящены положения Закона о пределах и условиях ассигнований на разведывательную деятельность в 1999 ф.г., в котором директору ЦРУ предписывается проводить ежегодное изучение и представлять в конгресс доклад о безопасности рос. ядерных объектов и ядерных сил.

Конгресс утвердил выделение ассигнований на выполнение рос.-ам. соглашения об уничтожении оружейного плутония в размере 200 млн.долл. и закупку рос. высокообогащенного урана в размере 325 млн.долл.

Использование средств на рос. химразоружение, выделенных по программе Нанна-Лугара оговаривается «в частности» предварительным уведомлением президентом США Конгресса о наличии «существенного прогресса» со стороны России в деле выполнения двустороннего соглашения от 1 июня 1990 г., а также соблюдения по-

ложений Вайомингского меморандума от 23 сент. 1998 г. Выдвигается необходимость полного и точного объявления Россией всех данных, касающихся ее хим. вооружений и связанных с ними объектов.

Вводятся также ограничения на выделение средств на цели предотвращения распространения биологического оружия. В частности, предусматривается уведомление министром обороны США соответствующих комитетов конгресса о том, не использовались ли фонды, предназначенные для проведения совместных исследований в рос. ин-тах, на цели создания вирусов сибирской язвы или иным образом противоречащим задачам программы Нанна-Лугара.

Закон о пределах и условиях ассигнований на нац. оборону в 1999 ф.г. содержит положение с выражением мнения конгресса о необходимости «укрепления атмосферы сотрудничества» с Россией в вопросах противоракетной обороны. При этом подчеркивается императив развертывания общенац. системы ПРО США, оговаривается выделение средств на разработку различных систем ПРО. Конгресс настаивает на своих прерогативах в том, что касается рассмотрения соглашений по контролю над вооружениями с Россией, затрагивающих ПРО. При этом подчеркивается, что никакая договоренность в области разграничения стратегической и нестратегической ПРО, ограничивающая возможности США в области нестратегической ПРО, не будет ратифицирована.

Текущий бюджет предусматривает средства на проведение работ по созданию системы, однако администрация высказывалась за принятие окончательного решения не ранее июня 2000 г. и за развертывание системы к 2005 г. Республиканцы настроены на принятие решения незамедлительно, с тем чтобы развернуть систему ПРО к 2003 г.

В марте 1999 г. обе палаты конгресса большинством голосов приняли законопроект «О нац. противоракетной обороне (НПРО)». Если закон будет принят, то планы «развертывания в кратчайшие технологически возможные сроки системы эффективной НПРО» будут возведены в ранг официальной политики США.

В работе конгресса заметное место занимает тема расширения НАТО. Закон об ассигнованиях на 1999 ф.г. призывает президента сформулировать стратегию расширения НАТО с учетом необходимости продолжения процесса приема новых членов из числа государств ЦВЕ, «обозначает» Румынию, Эстонию, Латвию, Литву и Болгарию в качестве стран-получателей ам. помощи, призванной облегчить их скорейшее вступление в альянс. В Законе говорится, что политика расширения должна проводиться таким образом, чтобы поддерживать оборонительный характер альянса и продемонстрировать России, что расширение НАТО укрепит безопасность стран Европы, включая Россию. При этом указывается, что США не следует брать на себя обязательств, которые могли бы поставить под угрозу интересы безопасности США или эффективность НАТО (в частности, о создании безъядерных зон в ЦВЕ, «размене» подвижек в разоруженческой сфере на уступки в расширении НАТО).

В документе подчеркивается необходимость проведения Вашингтоном четкой линии в том, что вопросы расширения альянса и его стратеги-

ческой доктрины, контроля над вооружениями, закупок оружия не подлежат обсуждению в рамках СПС Россия-НАТО.

В необязывающей для администрации резолюции палаты представителей, выражающей мнение конгресса, что США должны оставаться приверженными НАТО (внесена в фев. 1999 г. конгрессменом Д.Берейтером), содержатся рекомендации о выработке задач альянса в XXI в., подготовке к принятию новых членов, удовлетворяющих необходимым критериям, об укреплении отношений с Россией и Украиной без предоставления им права ограничивать или влиять на решения альянса.

Совпадающая резолюция сената (внесена в янв. 1999 г. сенатором Р.Дурбином), которая также носит необязывающий для администрации характер, содержит рекомендации об интеграции Литвы, Латвии и Эстонии в НАТО после того, как эти страны будут полностью удовлетворять критериям НАТО.

23 марта 1999 г. сенат принял резолюцию в поддержку решения Б.Клинтона об «участии США в проведении НАТО военно-воздушных операций и ракетных ударов по Югославии». 20 мая 1999 г. Конгресс удовлетворил запрос администрации на дополнительное финансирование косовской операции в размере 6,5 млрд.долл.

13 мая 1999 г. в палате представителей состоялись слушания по внесенному сопредседателем межпарламентской группы «Дума-Конгресс» К.Уэлдоном проекту резолюции в поддержку выработанных на экстренной встрече группы (Вена, 1 мая 1999 г.) предложений по мирному урегулированию косовского конфликта.

8 июня 1999 г., после приостановки военной операции, в сенате при обсуждении законопроекта об ассигнованиях на оборону на 2000 ф.г. была единогласно принята поправка, запрещающая оказание помощи на восстановление Сербии (за исключением края Косово), пока президентом СРЮ остается С.Милошевич.

Среди инициатив конгресса, нацеленных на конструктивное сотрудничество с Россией, обратил на себя внимание внесенный сенатором Дж.Байденом в фев. 1999 г. Законопроект о поддержке демократизации в России, который предусматривает выделение средств в 2000/01 ф.г. на программы рос.-ам. обменов гум. профиля и стипендии на общую сумму 46 млн.долл. Президенту дается право «изучить возможность» учреждения спец. фонда имени Г.В.Старовойтовой по содействию демократии в России (в 2000 ф.г. выделяется 50 тыс.долл.). Законопроект также санкционирует выделение для России в 2000/01 ф.г. по 7 млн.долл. ежегодно на финансирование программ стипендий имени Э.Маски.

Закон о доп. ассигнованиях на чрезвычайные нужды на 1999 ф.г. предусматривал финансирование доп. статей расходов. По инициативе директора Библиотеки конгресса Дж.Биллингтона в закон внесен раздел, учреждающий программу краткосрочных стажировок в США перспективных рос. полит. лидеров. На эти цели по статье «адм. расходы сената» выделяется 10 млн.долл. в виде грантов гос. и общественным организациям США, которые будут отбираться на конкурсной основе. Участникам программы (не более 3 тыс.чел. в течение ф.г.) оплачиваются расходы, связанные с переез-

дами и проживанием (до 30 дней). Контроль за реализацией программы возложен до 2000 г. на Библиотеку конгресса, а в дальнейшем — на уполномоченное фед. ведомство.

Законопроект, внесенный в янв. 1999 г. сенатором П.Мойнихэном, предусматривает возможность установления президентом США на 2000-09 гг. до 3 тыс. стипендий для обучения в США граждан любого из независимых государств, ранее входивших в состав СССР, на общую сумму 106 млн.долл.

## Бюджет

**Основные положения и перспективы исполнения бюджета 2000 ф.г.** Он является логическим продолжением эконом. политики демократов, направленной на поддержание начатых реформ в соц., образовательной и мед. сферах в условиях низкого уровня безработицы, высокого темпа эконом. роста, сокращения внутр. долга и снижения общей доли бюджетных расходов в ВВП страны. Он позволяет решить 2 первоочередные задачи: обеспечить рост соц. ориентированных расходов при сохранении профицита консолидированного бюджета.

Объем фед. бюджета 2000 составит **1,883 трлн. долл.**, что на 4,2% (72 млрд.) больше прошлогоднего уровня. По сравнению с 1999 г. увеличена относительная доля бюджетных расходов на минздрав и соц. обеспечения, минторг, минюст и минтруда. Сокращена доля расходов на с/х, казначейство и оборону.

Основные статьи бюджета выглядят следующим образом: **здравоохранение и соц. обеспечение — 400 млрд.долл.**, казначейство — 377 млрд.долл., ВС и оборона — 260, с\х — 55 млрд.долл., трудовые ресурсы — 39, образование — 35, энергетика — 16, юстиция — 20, госдепартамент — 6,9.

В разделе здравоохранение большую долю ассигнований занимают такие обязательные статьи расходов, как Medicare и Medicaid (229 млрд.долл.). Особое внимание уделено финансированию мед. исследований (расходы увеличены на 2,3 млрд.) и профобучению. До общественного мнения доводится мысль об особом месте образования и здравоохранения в бюджете 2000, которые наряду с сокращением нац. долга являлись краеугольными камнями предвыборных программ Б.Клинтона и полномасштабное осуществление которых стало возможно лишь к концу 2 срока президентства с ростом эконом. потенциала США.

Бюджет предусматривает немало дорогостоящих инициатив популистского характера — выделение 1,3 млрд.долл. на 7-летнюю программу по дополнительному найму 100 тыс. учителей и дополнительно 595 млн.долл. в рамках программы по найму 50 тыс. полицейских к 2005 г.

Большое значение имеет **продление налоговых льгот для компаний, инвестирующих в исследования и научные разработки** (18,3 млрд. бюджетных средств за ближайшие 10 лет).

Политически ключевыми статьями бюджета явились погашение 926 млн. из 1,6 млрд. долл. задолженности перед ООН и схема, разрешающая МВФ проводить списание долгов 41 беднейшей страны за счет переоценки и продажи части золотовалютных запасов на 2 млрд.долл.

Объем средств, выделяемых на иностр. помощь, составит 15,3 млрд. долл. (15,4 млрд. в 1999

г.). «Эксимбанку» (лоббисту ам. экспортного потенциала) ассигнуется 759 млн.долл. На поддержку ближневост. урегулирования выделяется 1,8 млрд., на дальнейшую реализацию Дейтонского соглашения — 175 млн.долл., на миротворческие операции — 153 млн.долл.

В разделе «Межд. операции» предусмотрено 27 млн. на восстановление Косово. Израиль и Египет остаются крупнейшими получателями иностр. помощи США: **Израилю выделяется 1,9 млрд. военной помощи и 960 млн. на эконом. нужды**, Египту — 1,3 млрд. и 735 млн. На помощь бывшего СССР предусмотрено 839 млн. (из них на цели нераспространения — 241 млн.долл.), реальная **сумма содействия России по этой программе составит приблизительно 262 млн.долл.**

В рамках программы помощи по АМР на 2000 г. предусмотрено выделить ННГ бывшего СССР 735 млн.долл. (в 1999 г. — 801 млн.). Значит. суммы будут выделены по линии минобороны и минэнергетики США как на осуществление программ Нанна-Лугара, так и собственных программ по вопросам нераспространения.

В бюджет 2000 г. включена инициатива вице-президента А. Гора по охране окружающей среды, в частности «историческая» инициатива по защите «земельного наследия». В числе принятых мер по охране окружающей среды: 470 млн.долл. на выкуп и защиту земель от хоз. пользования, повышение ставок налога на нефть и газ, добываемые на земле, принадлежащей государству.

Бюджет 2000 г. составлен исходя из ожидаемого уровня инфляции в 2,3%, темпа роста ВВП в 4,1% (в текущих ценах), уровня безработицы в 5%. Впервые за последние 25 лет доля фед. расходов составит менее 20% ВВП. Во многом это обусловлено сокращениями военных расходов. Ожидается, что в 2001 г. доля фед. расходов составит 19,3% (15 лет назад этот показатель составлял 24%). По оценкам экспертов, объем доходов в 2000 г. на 4,2% превысит прошлогодний показатель, а рост расходной части составит лишь 2,2%. В наступившем ф.г. объем профицита консолидированного бюджета ожидается на уровне 117 млрд.долл.

Профицит неконсолидированного бюджета обусловлен снижением доли расходов на фед. органы власти (принцип дешевого правительства) благодаря жесткой фискальной дисциплине и продолжающимся эконом. ростом, следствием которого является существенный приток бюджетных поступлений. Большая доля профицита была накоплена из-за неиспользования средств внебюджетного фонда соц. страхования. Часть этих средств планируется использовать для сокращения 5-триллионного нац. долга.

Президент Б. Клинтон заявил о намерении администрации внести на рассмотрение конгресса бюджет 2001 г., предусматривающий полную выплату нац. долга к 2013 г. — на два года ранее запланированного срока. Предполагается также продлить жизнь фонда соц. страхования с 2034 до 2050 г. В качестве основных задач на ближайшую перспективу являются поддержание жесткой фискальной дисциплины, сохранение темпов выплаты нац. долга и удержание ставки рефинансирования на низком уровне в целях сохранения устойчивости эконом. роста. В числе задач второго порядка — защита и модернизация системы медобеспечения, увеличение миним. уровня зарплаты.

*О военном бюджете США на 2000 ф.г.* В соответствии с законом **предельный уровень расходов на оборону на 2000 ф.г. установлен в 288,8 млрд.долл.**, что на 8 млрд.долл. превышает запрос администрации и на 18,3 млрд.долл. больше аналогичных затрат в 1999 ф.г. (минобороны — 268,3 млрд.долл., военные расходы минэнергетики — 12,1 млрд.долл., военного строительства — 8,4 млрд.долл.).

Численность регулярных ВС (СВ — 480 тыс.чел., ВМС — 372 тыс.чел., ВВС — 360 тыс.чел., морпех — 172 тыс.чел.) установлена законом в 1,38 млн.чел., что на 15 тыс. меньше, чем в 1999 г. Резервистов (включая нац. гвардию) будет 865 тыс.чел.

Структура ВС США сохраняется без изменений: 10 регулярных армейских дивизий, 42 резервные бригады, 12 авианосных соединений (одно — учебно-боевое) и 11 амфибийно-десантных групп, имеющих в своем составе 314 кораблей и 57 ударных подлодок, 20 авиакрыльев (13 регулярных и 7 резервных) и 4 дивизии мор. пехоты (3 регулярных и 1 резервная).

Реальный рост (с учетом инфляции) финансирования отмечается почти по всем основным направлениям деятельности Пентагона. В его бюджете акцент, как и в 1999 г., сделан на программы закупки новых видов вооружений и боевой техники. По сравнению с запросом администрации **расходы на эти цели** увеличены конгрессом на 2,7 млрд.долл. и **доведены до 55,7 млрд.долл.** По сравнению же с предшествующим годом рост составил около 6 млрд.долл.

Изысканы средства на создание последнего, 14-го в серии, самолета электронной разведки и обеспечения JSTARS.

С 8 до 17 увеличено конгрессом число закупаемых в 2000 г. самолетов УН «Блэк Хок». Больше, чем планировалось, поступит средств на постройку вертолетов для ВМС СН-64 и модернизацию вертолетов АН-64 D «Лонгбоу Апач».

По программам ВМС намечены дальнейшие работы по постройке 3 эсминцев класса DDG-51 «Эрли Берк», с тем чтобы довести число этих боевых кораблей в строю до 25 (всего программой предусмотрен флот из 57 эсминцев). Будет закуплено также 2 транспортных судна-амфибии серии LPD-17 «Сан-Антонио». Продолжится строительство авианосца класса «Нимитц» — CVN-76 «Рональд Рейган», который планируют принять на вооружение в 2002 г., и авианосца CVN-77 (на замену авианосца «Китти Хок» в 2008 г.).

Профинансирована в полном объеме программа создания первой в серии (заложена в 1999 г.) ударной подлодки класса «Вирджиния» SSN-74 (планируется принять на вооружение 30 субмарин). Начнется постройка десантного корабля-амфибии LHD-8.

По линии СВ основные средства по статьям «закупка» будут затрачены на модернизацию 120 танков М1 «Абрамс» и 104 БМП «Брэдли». Обеспечен заказ на крупную партию (3600 ед.) противотанковых ракет «Джевелин» для вооружения морпехоты.

Конгрессом выделены ассигнования, которые не планировались Пентагоном, но были пролоббированы влиятельными конгрессменами, например, 60 млн.долл. на модернизацию ремонтно-эвакуационных машин М88А/ «Геркулес».



В результате критики в конгрессе за недостаточное внимание администрации к перспективным НИОКР расходы Пентагона по этим статьям увеличены в окончательном варианте бюджета по сравнению с запросом на 1,9 млрд. и доведены до **36,3 млрд.долл.** Однако и с учетом этих добавок сохраняется общая тенденция к понижению **расходов на НИОКР в совокупном военном бюджете** в связи с переносом «центра тяжести» от создания технологических заделов к серийному производству новейших образцов вооружений и военной техники. Раздаются авторитетные голоса (в частности, кандидата в президенты Дж.Буша-младшего), призывающие покончить с этим негативом и финансово подкрепить военных разработок в последующих бюджетах.

По-прежнему по статьям НИОКР лидируют противоракетные программы США, на которые направляется около 4,5 млрд.долл. На создание нац. ПРО выделяется 1,3 млрд.долл., что на 300 млн. превышает бюджет 1999 г. Основная часть бюджетных средств предназначена для проведения до лета 2000 г. 3 испытаний НПРО по реальным целям.

Из программ нестратегической ПРО наиболее весомые ассигнования пойдут на создание сухопутных противоракетных систем PAC-3, которые готовятся к принятию на вооружение в 2001 ф.г. (будет закуплено 32 комплекса). По сравнению с запросом финансирование этой программы увеличено на 212 млн.долл.

На 83 млн.долл. урезаны законодателями средства на создание комплекса ПРО ТХААД. Из запроса исключены средства на закупку опытно-экспериментальных образцов противоракет, которые Пентагон намеревался запустить в производство с прицелом на возможное боевое применение в случае чрезвычайных обстоятельств. Этот замысел, как «сырой», отложен на будущее, а плановая разработка ТХААД будет продолжена с учетом сохранения базовых фондов на НИОКР.

На программу создания морского комплекса «верхнего эшелона» NTW к запросу администрации приплюсовано 90 млн.долл. для ускорения разработок этой системы, которую в перспективе многие видят одним из эшелонов обороны США не только от тактических, но и стратег. ракет. Также дополнительные фин. вливания от Капитолия получают разработки морских комплексов ПРО «нижнего эшелона» NAD, противоракетных лазеров космического базирования SBL, что, по замыслу, должно придать новый импульс НИОКР в этих областях. В размере 16 млн.долл. профинансировано **продолжение работ по рос.-ам. проекту RAMOS**, несмотря на то, что в Пентагоне в начале года выражались сомнения в целесообразности сохранения этого проекта.

Параллельно с противоракетными проектами большие ассигнования по статьям НИОКР выделяются на военно-космические программы — создание низкоорбитальных спутников Sbirds (229 млн.долл.) и спутников связи Milstar (361 млн.долл.).

Финансирование боеготовности и модернизации стратег. ядерных сил США сохраняется в бюджете на уровне 4% от совокупных расходов Пентагона. На переоснащение подлодок «Трайидент» ракетами D-5 (закупка 12 ед.) выделяется 534 млн.долл. Конгресс пошел навстречу Пентагону и

дал свое разрешение на сокращение флота ПЛАРБ класса «Огайо» с 18 до 14 ед. и последующей «конверсии» выводимых из строя 4 субмарин для выполнения неядерных задач. На начальную стадию НИОКР в этой области в бюджете заложено 13 млн.долл.

Предусмотрено проведение плановых работ по модификации 21 бомбардировщика B-2 с целью повышения боевых характеристик, в частности за счет насыщения информационными системами и снижения уязвимости от средств ПРО. Законодатели добавили к запросу Пентагона на доработку B-2 100 млн.долл., увеличив финансирование этой программы до 450 млн.долл.

По статьям НИОКР 7,1 млрд.долл. (оценки неправит. Центра стратег. и бюджетных исследований) приходится на закрытые программы, содержание которых является секретным. Из этих фондов финансируются развед. деятельность Пентагона через ЦРУ, АНБ и собственные разведорганы. Большинство из них имеют отношение к спутниковым программам и безопасности военной инфраструктуры.

В «заделе» продолжает оставаться крупный проект разработки массового истребителя для ВВС и ВМС США — Joint Strike Fighter (предполагается закупка 2852 ед.). Постройка первого опытного образца JSF запланирована на 2003 ф.г. Более 360 млн.долл. предназначено для дальнейшей разработки САУ нового поколения «Крусейдер».

В числе приоритетных в бюджете Пентагона фигурируют расходы на цели нераспространения и контроля над вооружениями. На реализацию программы Нанна-Лугара выделено 475,5 млн.долл., что соответствует уровню, запланированному Белым домом. Однако конгресс обставил использование этих фондов различными увязками, запретив, в частности, финансирование строительства объекта по уничтожению химоружия в Щучьем и переадресовав бюджет средства на иные цели. Законодатели поставили расходование бюджетных средств по программе Нанна-Лугара в зависимость от отчетности Пентагона за реализацию текущих и будущих разоруженческих проектов с Россией.

Утверждены расходы в 236 млн.долл. на выполнение соглашений в области контроля над вооружениями (СНВ, Договор по открытому небу, Химконвенция и др.).

На обеспечение безопасности информ. военной инфраструктуры к запросу администрации конгресс добавил на разработку технологий для защиты компьютерных сетей 150 млн.долл., что в совокупности составило 430 млн.долл.

Бюджет предусматривает усиление материального поощрения военнослужащих. На 4,8% (запрос предусматривал 4,4%) увеличивается жалование кадрового состава ВС. **Существенно повышается пенсионное обеспечение военных, имеющих 20-летнюю и более выслугу лет.** Доп. стимулы применяются для привлечения новобранцев на военную службу. Пентагон при поддержке конгресса серьезно взялся за улучшение дел в соц. сфере в ответ на падение привлекательности военной профессии в условиях нынешнего процветания ам. экономики.

На военные программы минэнергетики в бюджете выделено на 250 млн. меньше суммы, предложенной администрацией. Законодатели посчи-

тали необоснованным запрос минэнергетики на развертывание эколог. восстановительных работ на ряде своих объектов и урезали расходы по этим статьям.

Около 4,5 млрд.долл. приходится на программы, связанные с ядерным оружейным комплексом, безопасным хранением и поддержанием в боеготовности ядерного арсенала США. В 517 млн.долл. профинансированы работы по созданию компьютерных мощностей для проверки надежности ядерного оружия без подземных ядерных испытаний (с прицелом на разработку для этой цели в 2004 г. **компьютера мощностью в 100 трлн. теоретических операций в секунду**). 170 млн.долл. пойдет на восполнение запасов трития для ядерных боезарядов, 675 млн. — на закрытие ядерных реакторов ВМС. **Подтверждены выделенные еще в прошлом году 200 млн.долл. на содействие России в утилизации излишков оружейного плутония.** На мероприятия по нераспространению **в бюджет минэнергетики заложено 276 млн.долл.** — для совместных с Россией программ.

В полит. части закона о военном бюджете США наиболее значимым считается положение о структурной перестройке минэнергетики и выделении в нем военного комплекса в полуавтономную структуру. Создаваемая Нац. администрация по ядерной безопасности (NNSA) во главе с управляющим в ранге зам. министра будет вести вопросы разработки и хранения ядерного оружия, военными ядерными силовыми установками и утилизацией расщепляющихся материалов. В целях повышения режимности на объектах ядерного комплекса в рамках минэнергетики создаются должности директора контрразведки и директора по вопросам ядерной безопасности, напрямую подчиненные главе NNSA.

В соответствии с практикой конгресс запросил у администрации представление ряда аналитических обзоров по вопросам безопасности и разоружения. Наибольший интерес в этом перечне представляют доклады о стратегической стабильности в условиях возможного заключения Договора СНВ-3, об уязвимости ам. космических аппаратов, **о последствиях для нац. безопасности США ам. экспорта в КНР суперкомпьютеров**, о передаче чувствительных технологий в страны, вызывающие «озабоченность».

## Президент

**О** практике передачи президентской власти в США. В соответствии с 20 поправкой к конституции США, вступившей в силу в 1933 г., срок полномочий президента и вице-президента истекает в полдень 20 янв. следующего за выборами года. В этот день в 12.00 проводится церемония инаугурации нового президента США, на которой происходит передача президентской власти и полномочий. Этому торжественному акту предшествует переходный период, который начинается сразу после президентских выборов в начале ноября.

Процедура передачи власти от действующего новоизбранному президенту подробно расписана в ам. законодательстве — прежде всего в Законе 1963 г. о передаче президентской власти, а ее отдельные аспекты — в последующих поправках и дополнениях к нему.

Задолго до выборов кандидаты начинают готовиться к своей возможной победе. Из состава аппаратов своих избирательных кампаний они выделяют специалистов для разработки схемы переходной команды, которая должна приступить к работе сразу же после выборов. В функции этих специалистов входит подготовка рекомендаций по потенциальным «полит. назначениям» на руководящие посты в администрации и фед. ведомства (**до 3 тыс.чел.**). Цель этих назначений — расставить на ключевых должностях людей, которые будут осуществлять на практике установки нового президента. Часть «полит. назначений» — **расплата президента со спонсорами за поддержку** (прежде всего в фин. плане) на выборах.

Во главе переходной команды встает один из руководителей избирательной кампании победившего кандидата, а костяк формируется из сотрудников предвыборного штаба нового президента. В дальнейшем кадровый состав может быть расширен. В рамках команды создаются многочисленные рабочие группы, «переходные группы» для всех фед. учреждений, включая госдепартамент, Пентагон, минфин и др. ведомства. Последние занимаются подготовкой рекомендаций о кадровых перестановках, которые затем передаются в форме докладов назначенным новоизбранным президентом руководителям этих учреждений. Хотя такие доклады не имеют обязательной силы, они, как правило, принимаются к исполнению.

Ко дню инаугурации президент успевает объявить о назначении лишь нескольких ключевых фигур в своей администрации. Остальные назначения нередко растягиваются на весь **первый год** пребывания нового главы государства у власти. Сам президент производит за этот срок **450-500 основных назначений**; прочие же делаются им по рекомендации назначенных им министров и глав ведомств, которые в свою очередь следуют рекомендациям «переходных групп».

В течение переходного периода президент получает порядка 50-60 тыс. прошений о приеме на работу, из которых он в состоянии удовлетворить лишь незначительную часть. **Сделанные президентом «полит. назначения» для вступления в силу подлежат утверждению сенатом.** В процессе подбора кадров президент старается достичь оптимального сочетания полит. назначений с назначением лиц, имеющих профессиональный опыт. При нарушении этого баланса администрации грозит либо «пробуксовывание» вследствие слабой компетентности ведущих назначенцев, либо недовольство со стороны влиятельных группировок, поддерживавших президента в его избирательной кампании, но не нашедших адекватного, по их мнению, представительства в новой администрации.

Важную роль в переходном процессе играет Управление общих служб (General Services Administration), имеющее статус независимого фед. ведомства. На него возложены задачи материально-тех. обеспечения деятельности переходной команды. По указанию вновь избранного президента управление распоряжается фед. средствами, выделенными на нужды последнего, а также следит за частными поступлениями в кассу вновь избранного президента. В целом на расходы по передаче полномочий законом предусмотрено выделение из госбюджета 3,5 млн.долл. новоизбранному президенту и 1,5 млн.долл. — уходящей администрации.

Если же новый президент был вице-президентом предыдущей администрации, то ему выделяется 1,25 млн. долл.

Канцелярия новоизбранного президента обязана регулярно представлять в управление списки сотрудников переходных команд — как основной, так и ведомственных.

На руководителя Управления общих служб возложен контроль за выполнением положений Закона о передаче президентской власти. На практике этим занимается главный инспектор управления.

Переходный период считается завершенным после инаугурации, на которой новоизбранный президент принимает присягу. Инаугурация происходит в западном крыле Капитолия в присутствии приглашенных, включая послов либо поверенных в делах иностр. государств, аккредитованных в Вашингтоне. Поскольку церемония инаугурации рассматривается в США как внутривластный акт, направление приглашений членам руководства других государств не предусматривается. В случае же поступления от последних пожеланий присутствовать на церемонии, их просьбы рассматриваются инаугурационным комитетом, который создается для подготовки и проведения мероприятия. После принятия присяги президент обращается к присутствующим с инаугурационной речью. В числе последующих мероприятий предусматривается парад перед Белым домом, а также балы и приемы, участникам которых направляются **пригласительные билеты (для ам. граждан — платные)**.

## Демография

**Население:** На 1 янв. 1998 г. из 268,9 млн. чел. 51,4% населения — женщины, 48,6% — мужчины. Средний возраст — 34 года, **средняя продолжительность жизни — 76,3 года**.

Темпы прироста населения составляют 1% в год (в том числе 1/6 часть за счет эмиграции). Статистика свидетельствует, что **население западных штатов США** (в первую очередь самого крупного по населению штата — Калифорнии) **растет более быстрыми темпами, чем восточных**.

73% американцев — белые, 13% — афроамериканцы, около 10% — представители испаноязычной общины, 3,5% — выходцы из стран Азии, 1% — коренное население Америки (индейцы, эскимосы, алеуты). По происхождению преобладают выходцы из Великобритании (58 млн.), Германии (52 млн.), Ирландии (44 млн.). Выходцы из бывшего СССР — 3,5 млн. чел.

В соответствии с прогнозом Бюро переписи, к **2050 г.** население США достигнет 392 млн. чел., средний возраст американцев составит 39 лет, а **средняя продолжительность жизни — 83,6 года**. Самым многочисленным нац. меньшинством станут латиноамериканцы, доля которых составит 1/4 часть всего населения США.

США одна из наиболее урбанизированных стран мира. 3/4 американцев живут в городах. Крупнейшими городами являются Нью-Йорк — 7,3 млн. чел. (с пригородами — 18 млн.), Лос-Анджелес — 3,5 млн. (14 млн.), Чикаго — 3 млн. (8,2 млн.).

По религиозной принадлежности наиболее многочисленную группу населения составляют протестанты (94 млн. чел.) и католики (60 млн. чел.). **К русской православной церкви принад-**

**лежат 1,5 млн. чел.** Имеются 27 приходов Московской патриархии, автокефальная (самостоятельная) русская православная церковь, а также т.н. русская церковь в зарубежье. В США проживает 3,5 млн. мусульман; ислам самая быстрорастущая конфессия.

*Об учете расово-этнического фактора в госстроительстве и кадровой политике.* Положение расово-этнических меньшинств традиционно является одной из наиболее актуальных проблем ам. общества, имеющего длительную историю дискриминации и расовой сегрегации. Ситуация начала изменяться в середине 1950-х гг., когда под напором массовой борьбы чернокожего населения были приняты законодат. акты, предоставившие цветным гражданам страны формально-юр. равноправие. Происходивший параллельно подъем феминистского движения привел к законодат. запрету на ущемление прав женщин.

Для преодоления последствий дискриминации была введена т.н. **система «позитивных действий»** — совокупность законодат. мер, судебных решений и правит. программ в области кадровой политики, направленных на **устранение и предотвращение дискриминации интересов женщин и расово-этнических (но не нац.) групп**. В качестве таковых выделяются по этническому признаку испаноязычные американцы, по расовому — негры, азиаты, индейцы, представители северных народов и население тихоокеанских территорий (коренное население штата Гавайи, Американского Самоа, Виргинских о-в и др.), а по признаку пола — женщины (кроме того, в последнее время в эту категорию все чаще включаются и представители сексуальных меньшинств).

Юр. основой для системы «позитивных действий» является ряд принятых начиная с 1940-х гг. президентских указов. Закон о гражд. правах 1964 г. запретил дискриминацию при найме на работу и получении образования по признаку расы, пола, религиозных убеждений и этнического происхождения. Выполнение положений закона было возложено на новое ведомство в структуре фед. органов власти — Комиссию по соблюдению равенства при трудоустройстве, которой и было поручено координировать и контролировать претворение в жизнь системы «позитивных действий».

На уровне фед. правительства программы «позитивных действий» осуществляются: при найме на работу или учебу в госучреждения фед. подчинения, а также в частные организации, имеющие соответствующие обязательства перед правительством; и при распределении фед. контрактов среди частных подрядчиков.

Руководители фед. учреждений обязаны способствовать обеспечению равенства возможностей при приеме на работу и продвижении по службе представителей обоих полов и различных расово-этнических групп (в том числе и белого населения). На деле же им вменяется в обязанность следить за тем, чтобы в штате соответствующего фед. учреждения были «достаточно представлены» женщины и выходцы из расово-этнических меньшинств, а с недавнего времени и инвалиды по ряду заболеваний. Во исполнение этих требований каждое фед. ведомство разрабатывает ежегодные планы «позитивных действий», содержащие, в частности, статотчеты о процентной доле представителей всех расово-этнических групп (включая бе-

ное население) по каждой специальности в абсолютных цифрах и в сравнении со средними показателями по стране (последние данные, в свою очередь, «спускаются» раз в 10 лет Комиссией по равенству при трудоустройстве), а также отмечаемые по сравнению с предшествующим годом тенденции и рекомендации на будущее.

Разрабатываемые ведомствами планы-отчеты в области «позитивных действий» направляются для проверки и утверждения в Комиссию. В случае, если какая-либо группа представлена на уровне существенно меньшем, чем средний по стране показатель для этой специальности, руководство учреждения обязано внести свои соображения по исправлению данного положения (например, посредством распространения информации о наличии вакансий в университетах с преобладанием студентов-негров и т.п.). Формально **процентные квоты** для представителей меньшинств не предусматриваются, а расово-этнический фактор при конкурсе на вакантную должность применяться не должен. На практике система позитивных действий дает преимущества тем группам населения, которые в прошлом подвергались дискриминации (поскольку белые мужчины старше 30 лет в эту категорию не входят, нередки случаи, когда «при прочих равных» им отказывают в работе, отдавая предпочтение представителям меньшинств).

Примерно такие же требования существуют и в отношении частных фирм (с численностью сотрудников свыше 50 человек), получающих какие-либо заказы от фед. структур. В случае невыполнения ими требований об отчетности и о расово-этнической диверсификации персонала все отношения с ними фед. ведомств подлежат прекращению.

Другая группа нормативно-правовых актов обязывает фед. учреждения следовать принципу «равенства возможностей» при распределении контрактов на поставку товаров и услуг с упором на поощрение участия в тендерных конкурсах предприятий малого бизнеса, которые по законодательству считаются принадлежащими женщинам или представителям расово-этнических меньшинств. В отличие от вопросов, связанных с приемом на работу, **при распределении контрактов рядом законодат. актов предписывается введение квот.** В частности, Закон 1977 г. о трудоустройстве на общественных работах содержит требование о том, что по меньшей мере 10% фед. заказов на проведение общественных работ на местном уровне должно отдаваться меньшинствам.

Среди других форм «позитивных действий» на фед. уровне отмечается предоставление образовательным учреждениям (ун-там, колледжам и т.п.) грантов на педагогические и научные программы в обмен на обязательство в большей степени учитывать интересы меньшинств при приеме абитуриентов.

Согласно нынешнему ам. законодательству, ни одно из вышеперечисленных положений не является обязательным для правительств штатов и местных властей. Вместе с тем именно на уровне штатов и местных адм.-территориальных единиц (города и графства) осуществляется большая часть различных, часто не согласованных между собой программ, предоставляющих меньшинствам еще более существенные по сравнению с фед. уровнем льготы. Кроме того, во многих частных корпорациях, фирмах, образовательных учреждениях на

добровольной основе действуют собственные планы «позитивных действий», значительная часть которых преследует цель резервирования определенных квот для цветного населения, женщин и инвалидов (например, **учреждение стипендий только или преимущественно для абитуриентов-негров и т.п.**).

Эта практика подвергается все большей критике со стороны населения (причем недовольство высказывают не только белые американцы, но и азиаты и латиноам., считающие себя ущемленными по сравнению с афроамериканцами). В стране развернулась волна протеста против «**обратной дискриминации**», когда при поступлении на работу или учебу цветные американцы получают преимущество по отношению к белым, даже если последние демонстрируют намного более высокий уровень подготовки.

В ряде штатов началось движение за их отмену. Так, в Калифорнии — вслед за отменой двуязычного образования для испаноязычных американцев (офиц. языком в Калифорнии был объявлен англ., статус которого как гос. языка, в отличие от других стран, не закреплен в Конституции США или в фед. законодательстве) — в результате проведенного в 1997 г. плебисцита большинство населения высказалось за прекращение действия программы «позитивных действий» на территории штата. Попытки фед. властей опротестовать результаты референдума в Верховном суде США окончились неудачей. Кроме того, в ряде последних решений Верховный суд потребовал усиления надзора за предоставлением контрактов по расово-этническому признаку.

В целом же происходящие в США демографические сдвиги (уменьшение белого англоязычного населения, стагнация численности негритянской общины при стремительном росте удельного веса испаноязычных американцев и выходцев из азиатских стран) способствуют обострению проблемы межрасовых и межэтнических отношений в ам. обществе.

*О перспективах на рынке труда.* В начале тысячелетия США столкнутся с серьезными соц.-эконом. последствиями «взрывного» старения работающего населения страны.

По статистике Фед. агентства по учету рабочей силы, с конца 80-х гг. происходит неуклонный количественный рост возрастной группы населения (45-64), на долю которой к 2006 г. будет приходиться 40% населения. **Пик количественного «взрыва» численности пенсионеров в США придется на 2011 г.** Именно в этом году ам. «бейби-бумеры» (послевоенное поколение) начнут достигать порога пенсионного возраста (65 лет). Последует коренное изменение соотношения между активным, самодеятельным населением и возрастными категориями неработающих американцев.

На одного ам. пенсионера приходится 4,5 работающих. После 2010 г. этот показатель уменьшится и составит только 2,5, что не может не сказаться на госсистеме соцстраха и программах госмедпомощи, финансируемых государством за счет средств налогоплательщиков.

Неминуемый коллапс системы госстрахования в нынешнем ее виде вызовет необходимость решительного пересмотра всей структуры формирования доходных и расходных статей госбюджета, переоценку концептуальных приоритетов ам. го-

сударства и общественного самосознания в целом.

Объективный процесс старения ам. населения, численный рост пенсионеров скажется на здоровье ам. экономики, главным критерием успеха которой в послевоенные годы был устойчиво высокий показатель объемов потребления произведенной продукции. Остроту этой проблемы почувствует на себе ам. промышленность, ориентированная на выпуск продукции «широкого потребления» и особенно производители предметов, оборудования и услуг «длительного пользования» (автомашины, риэлторский и строительный бизнес, радиоэлектроника, бытовая техника и т.п.).

Предрекаемые в этой связи спад и даже стагнация промпроизводства усугубляются неуклонным падением и степени подготовленности предлагаемых на рынок труда свободных рабочих кадров.

К 2010 г. количество незаполненных, требующих высокой квалификации вакансий превысит размеры потребностей в неквалиф. труде. США подошли вплотную к точке насыщения рынка труда неквалиф. кадрами. Выход на пенсию квалиф. специалистов из поколения «бейби-бумеров» самым негативным образом скажется на темпах эконом. роста и конкурентоспособности ам. компаний на мировых рынках и внутри США.

Данный процесс уже «пошел». Осенью 1997 г. компания «Боинг» не смогла быстро найти на рынке труда свободные квалиф. кадры для выполнения внепланового проекта на своих производственных мощностях в Сиэтле, в результате чего понесла убытки на 696 млн.долл.

В США ощущается нехватка 200-400 тыс. квалиф. рабочих и специалистов. В ближайшем десятилетии эта цифра превысит 1,3 млн. вакансий, в то время как **система подготовки квалиф. рабочих кадров по-прежнему не справляется с возрастающими потребностями пром. сектора экономики**. Именно по этой причине ам. компании все чаще вынуждены заполнять свободные вакансии за счет высококлассных специалистов из стран ЮВА, Европы и Лат. Америки.

Проведенное Нац. ассоциацией промышленников и производителей (НАПП) исследование проблемы показало, что руководители 60% ам. компаний испытывают неудовлетворенность степенью «заряженности» на работу своего рабочего персонала. Более половины отмечают слабую подготовленность кадров в области «базовых» навыков, в т.ч. по математике, письменному английскому, чтению. Больше половины опрошенных заявили, что по причине нехватки квалиф. рабочих им приходится принимать на сложное производство кадры, не умеющие обращаться с компьютерными программами.

Корпорации-производители вынуждены расходовать громадные суммы на подготовку и переподготовку рабочих кадров. По статистике НАПП, более 93% ам. компаний с числом работающих 50 и более человек финансируют собственные системы повышения квалификации занятых в производстве. 70% работающего населения прошли ту или иную форму подготовки непосредственно на рабочем месте. Ежегодно частным ам. бизнесом расходуется 7,7 млрд.долл. на организацию «домашних» курсов повышения квалификации и 5,5 млрд. на оплату привлекаемых для этих целей преподавателей «со стороны».

По опросу НАПП, более 30% времени и средств

учебных планов таких курсов расходуется на обучение именно «базовым» навыкам — чтению, правописанию, устному счету, при том, что почти 100% слушателей курсов имеют законченное среднее образование. По признанию экспертов Минобразования, **в 1992 г. 40% взрослого ам. населения были функционально неграмотными людьми**. 14-16% студентов, родившихся в США, также функционально неграмотны. Только четверть учеников 12 (выпускного) класса ам. средней школы демонстрируют необходимый уровень владения базовыми навыками. Более трети студентов-первокурсников нуждаются в специальной ускоренной подготовке по базовым отраслям знаний.

По признанию Минобразования, **уровень общей подготовленности выпускников ам. школ и вузов уступает объему знаний, получаемых их сверстниками в странах Европы**. Неудивительно, что лучшие ам. 12-классники постоянно оказываются среди худших на межд. школьных олимпиадах по математике, физике, биологии и др.

Среди выпускников ам. вузов преобладают дипломы в области «внутр. экономики», в то время как все острее ощущается потребность в квалиф. тех. специалистах.

Среди ам. аналитиков мало кто прогнозирует революционную либерализацию ам. иммиграционного законодательства или отмену квотирования и других адм. мер, стоящих на пути свободного доступа в страну специалистов-иностранцев.

Ам. производители вынуждены решать проблему нехватки квалиф. кадров самостоятельно, и в частности путем **переноса производства в другие страны**, обладающие необходимыми человеческими ресурсами.

За пределами США нанимаются аудиторы, бухгалтеры, программисты и разработчики ПО, прочие специалисты, которые затем «перегоняют» выполненную работу обратно в США по Интернет.

Набирает темпы процесс переноса материального производства в третьи страны, где имеются необходимые кадры и технологические возможности. На практике эта тенденция означает рост объемов вывоза из США не только передовых технологий и рабочих мест, но и экспорта пром. и банковского капитала, уменьшение налоговой базы внутри США, неуклонный рост зависимости ам. пром. благополучия от стабильности всей мировой эконом. и фин. системы.

*О положении коренных народов Севера.* На территории шт. Аляска проживает несколько десятков тысяч алеутов и эскимосов. В офиц. документах они рассматриваются как часть «коренных жителей Аляски», кроме них, в эту категорию входят местные индейцы. Существуют различные критерии принадлежности к этой группе. Так, согласно §500N раздела 25 Свода законов США под коренными жителями Аляски подразумеваются индейцы, эскимосы и алеуты, проживавшие на территории Аляски на момент заключения Договора о передаче Аляски США, и их потомки, а также индейцы и эскимосы, переселившиеся на Аляску из Доминиона Канада с 1867 г. по 1 сент. 1937 г., и их потомки. Согласно др. определению, потомками являются лица, «хотя бы на одну четверть по крови относящиеся к данной национальности», либо распознаваемые в качестве таковых местными нац. общинами.

Коренные жители Аляски, включая индейцев, **кроме живущих в резервациях**, являются полноправными гражданами США. Вместе с тем малочисленность северных народов и особенности исторических отношений с фед. правительством потребовали в разное время принятия ряда законодат. положений, регулирующих различные аспекты их положения.

Наиболее всеобъемлющим из них является **Закон 1971 г. об урегулировании земельных исков коренных жителей Аляски**, предусматривающий выплату коренному населению компенсаций в 962 млн.долл. и передачу им 17,8 млн.га земель в обмен на лишение их права притязаний на какие-либо другие земли, в т.ч. передаваемые фед. правительством в распоряжение властей штата.

Закон содержит комплекс мер по упорядочению и улучшению положения северных народов. Была проведена регистрация коренных жителей. Территория штата была разделена на 12 регионов, каждый из которых должен был объединить поселения, близкие друг к другу по культурному наследию и интересам. В каждом из регионов создана сеть т.н. корпораций — коммерческих АО, акционерами которых становились только представители коренного населения. Региональные корпорации должны были координировать и стимулировать всю коммерческую деятельность коренного населения, осуществляемую в рамках создаваемых более мелких структур, например деревенских корпораций (заготовка леса, выделка пушнины, рыболовство, артельное производство и т.п.). В этих целях корпорации получили огромные льготы и крупные фин. вливания (впрочем, по распространению даже в конгрессе США мнению большинство полученных средств уходило на оплату услуг «белых» адвокатов и менеджеров. Закон содержит подробный перечень земель, владений и угодий, закрепленных за коренным населением, определяет порядок использования их и находящихся на них ресурсов живой и неживой природы.

Интересы коренного населения Севера в части использования природного потенциала учтены и в других законодат. актах, в частности запрещающих охоту на некоторые виды животных. Например, при введении запрета на охоту на морских котиков (§1152 раздела 16 Свода законов США) были сделаны исключения в отношении индейцев, алеутов и эскимосов, проживающих в северной части побережья Тихого океана (§1153 раздела 16 Свода законов).

В Законе о языках коренных народов Америки подчеркивается уникальность культурных и языковых традиций коренного населения, а правительство предписывается принимать меры в целях их защиты и дальнейшего развития.

Среди других крупных законодат. актов выделяется Закон о свободе вероисповедания ам. индейцев (как и многие другие законы, он также распространяется на алеутов и эскимосов), в котором провозглашается необходимость защиты и обеспечения прав коренных народностей при исповедании ими традиционных религиозных верований.

Закон об охране мест захоронения коренного населения ввел порядок обращения с существующими с давних времен на Аляске кладбищами.

Исполнение положений этих и других законов входит в компетенцию фед. правительства и влас-

тей штата. При этом алеуты и эскимосы находятся в ущемленном положении по сравнению с индейцами, делами которых занимается отдельное управление в рамках МВД (не является правоохранительной организацией). Затрагиваемые северные народы программы реализуются по линии отдельных ведомств. Так, минобразования занимается подготовкой специальных образовательных программ, минздрав изучает вопросы оказания экстренной медпомощи с учетом специфики населения и погодных условий). Какой-либо обобщенной программы в отношении представителей «северных национальностей» пока не было принято.

Интересы коренных жителей Аляски находят отражение и в законодат. органе страны. Как и любой другой штат, Аляска имеет 2 представителей в сенате, но лишь одного (из-за малой численности населения) — в палате представителей. Несмотря на это, считается, что интересы штата и его коренных жителей представлены на Капитолии неплохо. Например, избранный от Аляски сенатор Ф.Мурковски возглавляет мощную и ключевую для его штата сенатскую комиссию по ресурсам, которая осуществляет контроль за деятельностью занимающегося этим кругом проблем МВД.

Активизировалась деятельность организаций, отражающих взгляды северных народов (общественные организации, центры при научных и учебных учреждениях и т.п.). Многие из них получают поддержку по линии существующих на уровне фед. центра и штата программ.

## Бедность

Существует большое количество программ госпомощи для лиц с низким уровнем дохода, Основным законом, регулирующим предоставление правительственной помощи, является Акт о гражданских правах 1964 г. Гражданину США или иностранцу, либо лицу без гражданства, постоянно проживающим в стране не может быть отказано в праве получения льгот по программам гос. материальной помощи (Federal Financial Assistance). Действуют следующие фед. программы соц. помощи:

Medicaid — программа медпомощи семьям с низким доходом. Субсидируется фед. правительством, но регулируется законами штатов. Позволяет оплачивать визиты к врачам, пребывание в госпитале, лекарства.

Food Stamps (продуктовые купоны, или «фудстемпы») — обеспечение полноценного питания лиц с низким доходом. Каждый купон эквивалентен определенной купюре (1, 5, 10 долл.). Их можно тратить только в супермаркете на продовольствие (спиртные напитки и пиво в эту категорию не входят). Количество выдаваемых «фудстемпов» зависит от размера семьи и уровня доходов. Все, кто имеют право на получение Welfare и SSI, автоматически получают право и на «фудстемпы».

SSI (Supplemental Security Income) — денежная помощь престарелым и инвалидам, имеющим низкий доход. Фед. субсидии по этой программе могут дополняться штатами. SSI предназначена для малообеспеченных старше 65 лет, а также слепым и инвалидам, вне зависимости от возраста. Сумма фед. помощи по SSI пересматривается ежегодно с учетом инфляции (в 1997 г. она составляла 386 долл. в месяц на чел. и 579 долл. на семью из 2 чел.).

Вне зависимости от закона штата, **лицо имеет право на получение SSI, если его доход составляет менее** определенного фед. правительством уровня (в 1997 г. этот уровень составлял **406 долл. в месяц на чел. или 599 долл. на семью из 2 чел.**). Каждый штат вправе не повышать (но не понижать) максимально допустимый уровень дохода, дающий право на получение SSI. При этом в учитываемый доход не включаются: первые 65 долл. месячного заработка (но не пособия) и половина суммы сверх 65 долл.; «фудстемпы»; стоимость продуктов, одежды и жилья, получаемых от частных лиц, некоммерческих организаций (но не от правительства); значительная часть фед. программы субсидий на отопление для малообеспеченных.

Получение средств по программе SSI лицами с низким доходом не предусматривается, если их накопления превышают определенную сумму (в 1997 г. 2000 долл. для 1 человека и 3000 долл. для супружеской пары). Под накоплениями подразумеваются банковские вклады, акции, облигации и другие ценные бумаги, недвижимое имущество, наличные деньги и т. д. В общую сумму накоплений не засчитываются: дом, в котором проживает заявитель, а также участок земли, на котором он находится; накопления по страхованию жизни; автомобиль; сумма до 1500 долл. на человека, предназначенная для покрытия расходов на похороны.

Программа Public Assistance, или Welfare – помощь тем, кто временно лишен средств к существованию, т.е. не имеет постоянной работы и потерял (или не имел) право на получение пособия по безработице и не имеет других источников существования (личных сбережений, алиментов и т. п.). Она состоит в выдаче денежных пособий. Большинство прибывших в США на постоянное жительство иммигрантов подпадает под эту программу. Средства на нее выделяются из фед. бюджета, но каждый штат устанавливает свои критерии, определяющие кто имеет право на получение вэлфера, «фудстемпов» и Медикейда, поэтому вопрос о предоставлении помощи по всем 3 программам обычно решается одновременно.

Процедура получения пособия включает подачу заявления по установленной форме и собеседование с работниками службы соцобеспечения. Закон устанавливает, что дата интервью должна быть назначена в 5-дневный срок с момента подачи прошения (а в случае острой нужды – в тот же день). При прохождении интервью предусматривается, что заявитель имеет право привести на интервью своего представителя и/или переводчика.

Ответ на ходатайство должен быть получен в письменной форме не позднее, чем через 390 дней после интервью. В случае отрицательного ответа заявитель может оспорить решение, если считает его несправедливым и потребовать слушания своего дела (fair hearing) в Отделе общественных служб своего штата (State Department of Social Services).

Данные, которые обязан предоставить ходатайствующий, носят всеобъемлющий характер. В крупных центрах, где оседает большинство иммигрантов, действует обширная сеть адвокатских контор, оказывающих соответствующую помощь.

Все указанные данные проверяются по нескольким каналам. Сведения о предыдущей работе проверяются через Отдел налогов и финансов

штата, а также через прошлых работодателей заявителя. В ряде случаев может быть сделан запрос в гос. агентства других штатов с целью определить, работал ли он на их территории (или получал пособие).

Запрос о том, не получал ли заявитель пособие, может быть послан и в Отдел страхования по безработице любого штата.

Может быть произведена проверка банковских счетов. Служба соц. обеспечения может послать запрос в отдел транспортных средств, чтобы выяснить наличие машины.

В случаях предоставления гос. помощи делается запрос в отделение Налоговой службы (Internal Revenue Service) о том, получал ли проситель от кого-нибудь материальную помощь.

В штате Нью-Йорк большинство из тех, кто обращается за получением вэлфера, должны сначала пройти собеседование в отделе по трудоустройству (Office of Employment Services, OES). Если Отдел считает, что у обращающегося есть возможность трудоустройства (Job Ready), он должен заниматься поиском работы, обращаясь в течение недели как минимум к 3 работодателям. Раз в 2 недели он может быть вызван в OES для предъявления доказательств поисков им работы. В такой ситуации заявитель может получить дополнительное пособие на транспортные расходы – около 20 долл. Если он не сможет выполнять эти условия, его могут лишить Public Assistance (а также Медикейда и «фудстемпов») на определенный срок, или же он может быть привлечен к бесплатным общественным работам (PWP Program). Количество часов работы зависит от размера получаемой им помощи.

Если Отдел по трудоустройству считает, что у заявителя нет возможности трудоустройства (Not Job Ready), он дает согласие на выплату пособия. Такой подход практикуется в отношении лиц, не работающих по состоянию здоровья или обучающихся в учебном заведении, программа которого рассматривается OES как способствующая его дальнейшему трудоустройству.

Во время профподготовки обучающийся может претендовать на получение денежной компенсации расходов по уходу за ребенком (child care), питанию (lunch) и транспорту (carfare). Чтобы получить помощь по этой программе, выбранное учебное заведение должно удовлетворять критериям, OES, а слушатель должен заниматься не менее 16 учебных часов в неделю, регулярно посещать занятия, а также предоставить свидетельства доп. расходов на обучение.

Право на сохранение вэлфера дают многие ам. учебные заведения, программа которых рассчитана не более чем на 2 года.

Кроме денежного пособия, нуждающимся могут предоставляться другие виды помощи.

Если лицо не имеет возможности готовить пищу дома из-за болезни или отсутствия кухни, оно может получить доп. компенсацию за питание в дешевом ресторане или за доставку на дом готовой пищи.

Женщинам, находящимся на 4 месяце беременности, при наличии врачебного подтверждения, могут дополнительно выплачиваться 50 долл. в месяц до рождения ребенка.

Если кто-либо желает получить или закончить образование в размере средней школы, ему могут

быть компенсированы связанные с этим затраты по уходу за ребенком.

Если человек из малообеспеченной среды вынужден сменить жилье, ему могут быть оплачены расходы по переезду, а также компенсирован залог (security deposit), полагающийся новому владельцу, а также компенсированы суммы, выплаченные агентам по найму квартир, расходы по хранению вещей до его вселения в новую квартиру. Лицам подпадающим под действие программ соц. помощи может быть компенсирована стоимость мебели и одежды, утраченных в связи со стихийными бедствиями (пожар, наводнения и т.д.)

Heap (Home Energy Assistance Program) — является фед. программой, субсидирующей отопление домов для малообеспеченных семей. В штате Нью-Йорк большинство тех, кто получает помощь по программе Public Assistance, автоматически включаются в программу Heap. Если плата за отопление включена в квартплату, то предусматривается пособие, выплачиваемое одновременно раз в год (145 долл.)

WIC (Women, Infants and Children) — фед. программа продпомощи беременным и детям до 5 лет. Если их доход ниже определенного уровня, предоставляются чеки, по которым во многих магазинах можно получать молоко, сыр, соки, каши, детское питание на 100 долл. в месяц на 1 ребенка.

*О благотворительных организациях.* Произошедшее в авг. 1999 г. слияние «Фонда Уильяма Г.Гейтса» и «Фонда образования Гейтса» привело к появлению «Фонда Билла и Мелинды Гейтс», ставшего самой крупной в США и второй по активам (17,1 млрд.долл.) после лондонского Wellcome Trust (19,2 млрд.долл.) благотворительной организацией в мире.

Название фонда	Актив. Пожерт. в год (млрд.долл.)	Год образов. (млн.долл.)
Bill and Melinda Gates Found. (Seattle)	17,1	500
Packard Found.(Los Altos, Cal.)	13,0	440
Ford Foundation (N. Y.)	11,4	550
Lilly Endowment (Indianapolis)	11,1	500
Robert Wood Found.(Princeton, N.J.)	8,1	440
W.K.Kellogg Found. (Battle Creek, Mich.)	6,2	221
Pew Charitable Trusts (Philadelphia)	4,8	230
MacArthur Foundation (Chicago)	4,2	168
Andrew W.Mellon Found. (N. Y.)	3,54	153
Rockefeller Foundation (N. Y.)	3,50	175

Размер пожертвований фондов обусловлен требованием фед. властей для частных фондов тратить на благотворительные цели не менее 5% их средств ежегодно. Таким образом, в 2000 г. Фонд потратит 855 млн.долл., т.е. 2,3 млн.долл. в день.

Учредителями фонда являются Билл Гейтс и Мелинда Френч Гейтс, а управляющими — отец основателя «Майкрософт», также Билл Гейтс и Пэтти Стоунсайфер, бывшая сотрудница компании. Штаб-квартира находится в г.Сиэтле, шт.Вашингтон. Особое место отводится благотворительным инициативам на северо-западе США.

Приоритетной является область здоровья человека. Среди последних пожертвований можно выделить предоставление 50 млн.долл. на разработку нового лекарства против малярии, 100 млн.долл. — на программу вакцинации детей в развивающихся странах, 50 млн.долл. — на программу предотвращения смерти матери в странах с низким

уровнем дохода, 25 млн.долл. — на разработку вакцины против СПИД.

На цели образования фонд согласился предоставить 200 млн.долл.: основная часть суммы пойдет на оснащение библиотек в США и Канаде компьютерами с доступом к сети Интернет, а также на обучение учителей пользованию ПО.

Основатель фонда Б.Гейтс с большим отрывом возглавил рейтинг газеты The Chronicle of Philanthropy среди лиц, пожертвовавших при жизни больше всех средств на благотворительность. Вслед за ним идут владелец сети магазинов беспопылинной торговли Чарльз Фини — 4,1 млрд.долл., издатель Вальтер Анненберг и финансист Джорж Сорос — по 2 млрд.долл., а также основатель телекомпания Си-Эн-Эн Тед Тернер — 1,3 млрд.долл.

### Макроэкономика

Обладая 5% населения и 7% территории земного шара, США обеспечивают 25% мирового ВВП и 15% межд. торговли.

Последние годы оказались весьма благоприятными для экономики США. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1993-99 гг. составили 3,8%. За этот период в стране было создано 18 млн. новых рабочих мест. Темпы прироста ВВП в 1998 г. составили 3,9%, а его общий объем в текущих ценах достиг 8,5 трлн.долл. **За первое полугодие 1999 г. прирост ВВП составил около 4%.** До рекордно низкого за последние 30 лет уровня снизились показатели инфляции — 1,6% в 1998 г. (2,4% за первое полугодие) и безработицы — 4,3%.

Стабильное развитие экономики обеспечивает благоприятный соц. фон. **В 1998 г. реальные доходы населения** (после уплаты налогов) возросли на 3,3% и **в расчете на семью превысили 37 тыс.долл.** По сравнению с предыдущим годом среднегодовой доход на душу населения увеличился на 3,7% — до 19,2 тыс.долл. В результате общее число бедных семей сократилось с 7,7 млн. до 7,3 млн.

В то же время более 35 млн.чел. живут за **официально установленной чертой бедности (16,4 тыс.долл. для семьи из 4 человек).** Сложной остается ситуация в области здравоохранения и доступа американцев к базовым соц. услугам. **Число граждан, не охваченных системой медицинского страхования, превысило в 1998 г. 16% населения** (43,4 млн.чел.).

По данным минторга, **в 1998 г. внешнеторг. оборот США составил 1589 млрд.долл.** При этом экспорт сократился по сравнению с предыдущим годом на 1,3%, до 670 млрд.долл., а импорт увеличился на 4,7%, до 919 млрд.долл. В результате дефицит торг. баланса достиг 248,2 млрд.долл. (169,3 млрд.долл. в 1997 г.). В I кв. 1999 г. этот показатель уже составил 75,7 млрд.долл. и к концу 1999 г. мог превысить 300 млрд.долл. В наибольшей степени азиатский кризис отразился на ам. производителях и экспортерах машин и оборудования, авиатехники, полупроводников, сельхозпродукции.

После периода устойчивого роста середины 90-х гг. снизились объемы ам. зарубежных инвестиций и иноинвестиций в США. Обозначился резкий отток ам. краткосрочного капитала из наиболее «рискованных» регионов и стран (ЮВА, Россия).

Экономика США продолжает развиваться устойчивыми темпами, обеспечивающими благоприятный соц. фон. Администрации Б.Клинтона удалось сохранить кредит доверия к эконом. по-



литике, несмотря на негативное давление со стороны мирового фин. кризиса. Определяющим моментом здесь стал значительный запас прочности, накопленный за 6 лет эконом. роста, решительных мер администрации и конгресса по борьбе с дефицитом бюджета, высокий внутр. потребительский спрос, низкие мировые цены на нефть, агрессивная внешнеэконом. стратегия, обеспечившая новые внешние рынки для «**локомотивных**» отраслей ам. экономики (информатика, телекоммуникации, финансы).

Важнейшее психологическое значение для поддержания позитивных тенденций на рынке США имели срочные превентивные меры Фед. резервной системы осенью 1998 г. по поэтапному снижению ставки рефинансирования, которая к концу года закрепились на уровне 5%. После существенного спада на фондовых рынках в авг.-сент. 1998 г. индекс Доу-Джонса восстановил свои позиции и составил на конец 1998 г. 9181 пункта, что на 16,1% выше 1997 г.

1998 г. характеризовался сокращением объемов затрат на переоснащение производства, внедрение новых технологий и ноу-хау, что отразилось на показателях роста производительности труда (4% в 1997 г. 3% в 1998 г.). Значительные проблемы обозначились в промсекторе, которые, однако, компенсируются успехами «интеллектуального» сектора, что дает основание говорить об окончательной трансформации США в «постиндустриальное» общество.

Продолжается процесс слияний и поглощений крупных компаний, в том числе и трансатлантических. Здесь общий объем объявленных сделок в 1998 г. достиг 1,6 трлн.долл. (около 900 млрд. в 1997 г.), что означает увеличение на 78% (по сравнению с мировым показателем в 54% при объеме сделок в 2,5 трлн.долл.). Наиболее масштабные сделки зафиксированы в банковском секторе, энергетике, телекоммуникационном секторе, в области страхования, автомобилестроении, переработке отходов.

*Новая статсистема.* С 1997 г. в США и Канаде, а с 1998 г. и в Мексике принята к использованию статистическая классификационная система по эконом. вопросам NAICS (North American Industry Classification System). Она заменила систему, разработанную в 30-е гг. Последняя ее модификация была утверждена в 1987 г. Практически сразу после этого правительства 3 стран северо-ам. континента создали совместную рабочую группу по разработке нового классификатора экономики в связи с ее быстрыми структурными изменениями. В 1996 г. работа была завершена. В NAICS деление ведется по виду производства. Новая система использует 6-значные обозначения по 20 разделам экономики. **Первые две цифры в коде указывают на раздел, к которому относится данное производство, 3-я цифра определяет подраздел производимых товаров, 4-я показывает промышленную группу, 5-я — отрасль промышленности и 6-я — страну.** NAICS подразделяет экономику США на 1174 вида.

В марте 1999 г. были опубликованы первые стат. данные об экономике США в 1997 г. с использованием новой классификационной системы. Ее применение позволило вычлнить виды промышленности, которые входили составной частью в другие сектора. Например, **огромный ин-**

**форм. сектор, где занято 3,2 млн.чел. в 115 тыс. компаний с объемом продукции и услуг в 641 млрд.долл.** В ином свете предстает система здравоохранения, где работает свыше 13,6 млн.чел., выполняющих услуги объемом 890 млрд.долл. В соответствии с новой классификацией в отдельную группу NAICS выделяет **консультационную деятельность.** Статистика свидетельствует, что это крупная отдельная отрасль, в которой занято **5,4 млн.чел.,** выполняющих **услуги объемом 608 млрд.долл. в год.** Есть быстрорастущие отрасли ам. экономики от телемаркетинга до доставки посылок. Теперь они подразделяются на 36 отдельных групп.

Использование NAICS изменило картину и традиционных отраслей производства. Впервые статистика отдельно выделяет **производство компьютеров.** В этой отрасли, объемом в **431 млрд.долл.,** в 1997 г. было занято **1,7 млн.чел.,** что ставит ее на 2 место после транспортного машиностроения, но перед такими отраслями, как производство продуктов питания и химикатов, а также же машин и оборудования.

## Банки

**О** возможных изменениях в фин. и банковском регулировании. С целью укрепления надежности фин. системы и ужесточения борьбы с отмыванием денег Палата представителей приняла в сент. 1999 г. законопроект Foreign Money Laundering Deterrence and Anticorruption Act, который:

- запрещает фин. учреждениям открывать или вести счета иностр. структур при отсутствии информации о прямом владельце-бенефициаре этих счетов;

- запрещает депозитарным учреждениям открывать или вести корсчета инобанков, зарегистрированных в странах, в которых они не ведут операций с местными резидентами и в которых не обеспечивается адекватный надзор за их деятельностью;

- запрещает депозитарным учреждениям вести сквозные счета инобанков, если неизвестны все клиенты, способные пользоваться данными счетами;

- предписывает фин. учреждениям делиться информацией о потенциальных нарушениях сотрудниками-инсайдеров с другими фин. организациями и защищает их от юр. преследования за подобные действия;

- причисляет к разряду преступлений невозможность предоставления информации о владельце иностр. корпорации, фин. счетах или участии в иностр. трастовой компании.

С глобализацией мировых эконом. связей акции ам. компаний и сами компании оказываются все больше подверженными влиянию глобальных тенденций. В условиях «перегретого» фондового рынка масса факторов способны вызвать ажиотажный сброс ам. акций их держателями, что и произошло в начале окт. 1999 г. Проблема осложняется тем, что почти **половина (48,2%) ам. семей вкладывает свои средства в операции на фондовом рынке.** Это делает рынок не только чувствительным к малейшим проявлениям нестабильности, но и напрямую влияющим на благосостояние американцев.

Глава ФРС Алан Гринспен высказал обеспокоенность неустойчивым положением банков в пе-

риод колебаний фондового рынка, которое прежде всего объясняется чрезмерной вовлеченностью банковского сектора в кредитное финансирование фондовых операций.

Для упрочения фин. и в частности банковской системы администрация США выработала совместно с конгрессом поправки к банковскому законодательству. На уровне госрегулирования банковской системы предполагается создать такие его формы, которые устраняли бы искажения рыночного механизма в лице банковской «сетки безопасности», а также максимально стимулировали бы такие формы регулирования, которые были бы востребованы самим рынком, что само по себе не означало бы увеличения гос. влияния на этот процесс.

Смысл обсуждаемого в конгрессе законодательства заключается в снятии ограничений, наложенных на банки со времен Великой депрессии, в частности отмене закона Гласса-Стигала (Банковского закона 1933 г.), проводившего разделение между инвест. и комбанками, а также доработке Закона о банковских холдингах 1956 г., вводившего ограничения на операции банков в сфере страхования. Это законодательство запрещало банкам, страховым компаниям и фирмам, торгующим ценными бумагами, заниматься деятельностью в смежных областях, то есть создавать универсальные фин. структуры.

Конгрессу были представлены 2 альтернативы. Подход «корзины» подразумевал возможность слияния банков и сберег. организаций, а также подведение унитарных сбер. ин-тов под единое регулирующее законодательство с банковскими учреждениями. Организации, работающие на страховом или фондовом рынке, либо предлагающие иные диверсифицированные фин. услуги и имеющие небольшую долю доходов от нефин. операций, получили бы возможность владеть собственным банком с застрахованными депозитами.

Второй вариант запрещал банковским холдингам заниматься какими-либо нефинансовыми операциями. Одобрение второго сценария оставляло бы сберегательный сектор без изменений. Оба варианта запрещали дочерним структурам банков вести коммерческую деятельность.

Конгресс одобрил первый вариант, в пользу которого высказываются как демократы, так и республиканцы. К тому же, принятия подобного законодательства давно добиваются представители банковского, страхового и фондового секторов.

На пути к принятию данного законодательства возник ряд проблем. Во-первых, ФРС и казначейство вели споры за право регулирования нового типа фин. компаний. Согласно достигнутой договоренности, ФРС продолжит регулировать деятельность фин. холдингов, владеющих банками, а Казначейство — деятельность категории национально зарегистрированных банков. Комиссия по биржам и ценным бумагам будет и дальше осуществлять надзор за дочерними компаниями, работающими на рынке ценных бумаг.

Предлагаемое новое законодательство также запрещает продажу небанковским структурам холдинговых компаний, владеющих единственным сбер. учреждением и ужесточает требования к пром. компаниям, владеющим банками и сбер. ассоциациями. Фактически фин. компаниям позволяется расширять свою деятельность за счет лега-

лизации вовлечения ее дочерних или аффилированных структур в смежные сферы деятельности и, препятствуется попыткам торговых фирм) диверсифицироваться в фин. сектор. Это призвано усилить диверсифицированность фин. услуг на рынке и повысить устойчивость фин. сектора.

Обсуждение законодательства в конгрессе осложнилось спором вокруг закона об инвестициях в развитие местных общин (Community Reinvestment Act) и вопросом о внутрикорпоративном неразглашении конфиденциальной фин. информации при слиянии фин. компаний разного профиля.

Потребительские ассоциации выступают за права индивидуумов требовать непередачи конфиденциальной информации от одной компании к другой при их слиянии или поглощении. Это вызывает недоумение представителей фин. компаний, поскольку в этом случае теряется смысл самих слияний и поглощений с последующим объединением клиентской базы. Представители администрации расплывчато прокомментировали приемлемые для Белого дома условия защиты конфиденциальности, что дало многим лоббистам и законодателям возможность предположить, что Администрация проявит гибкость в данном вопросе.

Впервые в истории США законодательство позволит специализированным фин. учреждениям **делиться информацией личного и фин. характера**. Специалисты утверждают, что в случае принятия закона в существующей редакции конфиденциальность информации будет зависеть от отношения самих компаний к данной проблеме.

Вторая проблема, долго не находившая разрешения, возникла при обсуждении закона о кредитовании развития местных общин. Обсуждение проходило исключительно в рамках предвыборной межпартийной борьбы, о чем свидетельствуют результаты голосования в сенате, разделившегося пополам. Фил Грэм, председатель Комитета сената по банкам, высказывался против сохранения этого закона, предлагая смягчить для отдельных категорий (и прежде всего мелких) банков предусмотренные законом нормативы, поскольку закон накладывает на банки несправедливые обязательства и служит заинтересованным группам предлогом для вымогательства денег из местных банков, которые не желают портить репутацию из-за плохих показателей кредитования местных общин.

Два года назад Совет ФРС пришел к заключению, что не существует убедительных доказательств более низкой прибыльности кредитования жилищного строительства менее обеспеченных семей в слаборазвитых общинах. «Банк оф Америка» приводит свои данные, согласно которым прибыль от кредитования и инвестиций банка в развитие местных общин составит 20% при среднебанковской норме прибыли в 28%.

После вмешательства представителей фин. сектора в процесс поиска решения был достигнут компромиссный вариант законопроекта, согласно которому:

— банкам запрещено расширять сферу деятельности при отсутствии удовлетворительных результатов кредитования местных общин;

— общины обязуются предоставлять регулирующим органам информацию о фин. договоренностях с банками, урегулирующих их взаимоотношения в рамках Community Reinvestment Act;

— универсальным фин. компаниям, создающимся в рамках нового законодательства, запрещается создавать аффилированные структуры с коммерческими банками;

— мелкие банки с удовлетворительными или хорошими показателями кредитования неразвитых общин реже подвергаются проверке; все банки, оперирующие в сельских районах, а также банки с объемом активов менее 250 млн.долл. будут подвергаться проверке один раз в 4 года или 5 лет, в зависимости от показателей кредитования местных общин.

## Автомобили

**С**ША относятся к мировым лидерам автомобилестроения. **Предприятия этой страны выпускают 22% всех автомобилей в мире.** Объем годовой реализации продукции ам. предприятий в США и за рубежом превышает 12 млн. единиц. В отрасли занято 270 тыс.чел. Стоимость отгрузок продукции достигает 228 млрд.долл.

Самые крупные предприятия автомобильной отрасли США размещены в шт. Среднего Запада, вблизи Великих озер: Мичиган, Огайо, Миссури и Кентукки производят свыше 1 млн. автомобилей в год. В районе Детройта сосредоточены 19 предприятий «Форд», «Дженерал моторс» и «Даймлер-Крайслер», которые выпускают более 3 млн. автомобилей в год.

Производство автомобилей в США в 1998 г. сократилось на 2,1% по сравнению с 1997 г. При этом выпуск легковых автомобилей уменьшился на 6,1%, до 5,5 млн.шт., тогда как производство грузовых автомобилей возросло на 2,1% — до 6,26 млн.шт. Загрузка мощностей в отрасли составляет около 90%. В результате в структуре продукции на легковые автомобили приходится уже существенно менее половины.

Влияние процессов глобализации мирового рынка нашло отражение в процессах концентрации производства. Выпуск легковых и грузовых автомобилей в Сев. Америке монополизирован 3 компаниями. За янв.-май 1999 г. «Дженерал моторс» произвела на североам. предприятиях 2,2 млн. автомобилей (32,6%), «Форд» — 1,8 млн. (26,5%) и «Даймлер-Крайслер» — 1,3 млн. (18,1%). На долю остальных фирм приходится 22,8% производства. В самих же США в выпуске легковых автомобилей доля основных продуцентов (в 1997 г.) составляла: «Дженерал моторс» — 38%, «Мотор» — 21%, «Крайслер» — 7,5%.

Средние и тяжелые грузовики производят 7 компаний, однако 2/3 их выпуска приходится всего на 3 фирмы: «Фрейтлайнер» (дочерняя «Даймлер-Бенц»), «Нэвистар» и «Форд». В числе других продуцентов: «Мэк», «Вольво/Дженерал моторс», «Кенворс» («Паккард»), «Питербилт» («Паккард»). Автобусы производят 5 компаний, из числа которых выделяется «Нэвистар».

Под влиянием процессов глобализации крупные ам. корпорации, включая «Дженерал моторс» и «Форд», в интересах снижения издержек производства переносят в Европу и Мексику часть своих сборочных предприятий. С другой стороны многие японские и европейские компании начали в 90-е гг. сборку своих автомобилей в США. Так, ам. предприятия компании «Хонда» произвели в 1997 г. 648 тыс. автомобилей, «Тойота» — 554 тыс., «Ниссан» — 279 тыс., «Мицубиси» — 185 тыс.,

«Субару» — 102 тыс., «Аутоэлианс/Мазда» — 100 тыс. и БМВ — 58 тыс.

Волна слияний с инофирмами охватила в 90-е гг. ам. автомобильные концерны. «Крайслер» осуществил слияние с компанией «Даймлер-Бенц». «Форд» установил эффективный контроль над компанией «Мазда», ему принадлежат теперь фирмы «Ягуар», «Астон Мартин» и «Вольво». «Дженерал моторс» владеет половиной капитала шведской фирмы «Сааб» и намерен установить над ней контроль. Эта компания участвует также в капитале «Исузу» и «Сузуки».

Торговля США автомобилями не сбалансирована. **В 1999 г. экспорт США продукции этой отрасли составит 28 млрд.долл., тогда как импорт — 98,5 млрд.долл.** В общем объеме экспорта автомобилей из США на страны НАФТА приходится почти 2/3 (в том числе на Канаду — 58%), страны Европы — 11%, Японию и Китай — 9%. По импорту основными торг. партнерами США являются страны НАФТА (Канада — 39%, Мексика — 13%), а также Япония (30%), Германия и Ю.Корея. В целом экспортная квота по автомобилям ам. производства составляет чуть больше 10%.

Легковые автомобили ам. производства в силу их повышенной комфортности, средней надежности, а также более значительного по сравнению с европейскими и японским моделями потребления горючего, находят применение в основном на внутреннем рынке США. Их экспорт находится на уровне 540 тыс. в год (665 тыс. в 1985 г.). В то же время **популярность грузовиков ам. производства за границей растет.** В результате их экспорт расширился до 700 тыс. штук против 300 тыс.шт. в начале 90-х гг.

Основной рынок сбыта для ам. автомобилей — соседняя Канада. Торговля с Канадой развивается на основе внутрифирменного обмена предприятий «большой тройки» ам. автомобильных транснац. корпораций в интересах расширения номенклатуры реализуемых в обеих странах товаров. В 1997 г. США экспортировали в Канаду 720 тыс. автомобилей и ввезли с канадских предприятий 2,1 млн. автомобилей. После заключения соглашения НАФТА отмечено расширение ам. вывоза также в Мексику. По стоимости экспорт продукции автомобилестроения США в Мексику возрос с 167 млн.долл. в 1993 г. до 2 млрд.долл. в 1998 г., импорт возрос соответственно с 3,7 до 12,1 млрд.долл.

С начала 90-х гг. **30% внутр. потребления США в автомобилях удовлетворяется за счет импорта.** В последние годы большую популярность на ам. рынке завоевали небольшие «джипы», а также компактные автомобили, выпускаемые европейскими и азиатскими фирмами. Сдерживающим фактором для импорта в США из развивающихся стран являются высокие требования по экологии. При этом из всех ам. штатов **наиболее жесткие требования по экологии установлены в Калифорнии.**

Стратегия японских предпринимателей нацелена на перенесение производства популярных в США моделей на ам. территорию, в том числе в кооперации с фирмами «большой тройки». Так, предприятие «Нью Юнайтед Моторс Мэнюфакчуриг» в г. Фримонт, шт. Калифорния производит наряду с «Шевроле Призм» автомобили «Тойота Корола» и «Такома». «Мицубиси» выпускает автомобили на предприятии «Крайслер» в шт. Ил-

линойс. «Вольво» кооперируется с «Дженерал моторс» по тяжелым грузовикам. Японские компании приступили к экспорту отдельных моделей производимых ими в США автомобилей в Японию. Торговля США с Японией автомобилями и запчастями регулируется двусторонним соглашением 1995 г.

Перспективы расширения ам. экспорта оцениваются как не слишком благоприятные, поскольку основной прирост спроса в начале следующего тысячелетия ожидается на рынках развивающихся стран и « нарождающихся демократий », где большим успехом будут пользоваться более компактные и менее насыщенные « излишествами » европейские и азиатские модели. В ближайшие годы объемы выпуска автомобилей в США сохранятся примерно на нынешнем уровне.

В России из числа ам. автомобильных компаний наибольшую активность проявляют «Дженерал моторс» и «Форд». В Елабуге ДМ реализует проект организации сборки до 50 тыс. «Шевроле Блейзер» в год. На первом этапе осуществляется «отверточная» сборка лицензированных автомобилей из комплектов деталей и узлов, поставляемых ам. фирмой. Параллельно будут создаваться мощности основного производства на ЕлАЗ и налаживаться по кооперации производство штампованных деталей кузова на КамАЗ. На втором этапе намечалось освоение производства в Татарстане узлов и агрегатов автомобиля, а в перспективе — налаживание выпуска ежегодно до 300 тыс. автомобилей «Опель Вектра».

Однако осуществление этого проекта столкнулось с трудностями. С дек. 1996 по дек. 1998 г. с конвейера сходили автомобили, собранные на 100% из ам. частей. Объем их сборки был доведен до 500 джипов в месяц, но с янв. 1999 г. ам. компания была вынуждена прекратить сборочные операции, поскольку на складе предприятия скопилось значительное число нереализованных автомобилей.

Имеются планы организации сборки автомобилей «Опель Корса» или «Вектра» в Татарстане. Ведутся переговоры с Эксимбанком США о кредите в 300 млн.долл. под развитие производства на ЕлАЗ. Подписанный президентом Татарстана закон «О СЭЗ «Елабуга» на территории ЕлАЗ» может способствовать привлечению ам. инвестиций в реконструкцию предприятия.

«Дженерал моторс» ведет переговоры с ВАЗом по проекту СП «Опель-АвтоВАЗ» в целях налаживания производства 30-60 тыс. автомобилей модели «Опель Вектра» в год на предприятии в **Выборге**. Подписан «меморандум о намерениях» с «АвтоВАЗом» о налаживании выпуска до 35 тыс. автомобилей «Опель Астра» в Тольятти. Реализация проекта с инвестициями 200 млн.долл. начнется не ранее 2004 г.

В марте 1999 г. достигнуто соглашение с компанией «Форд» о создании сборочного производства в г. Всеволожск в Ленинградской обл. на мощностях завода «Русский дизель». Предприятие будет рассчитано на выпуск ежегодно 25 тыс. автомобилей модели «Фокус». «Форд» объявил о намерениях инвестировать в этот проект 150 млн.долл. В отличие от предприятия «Форда» в Белоруссии, где осуществляется «отверточная» сборка, на рос. предприятии предполагается создание сварочного, сборочного и окрасочного производств. Ком-

пания «Форд-Кредит» в кооперации со «Сбербанком» приступила к лизингу ам. автомобилей в С.-Петербурге.

## Сталь

Роль сталелитейной промышленности за последние 2 десятилетия снизилась, но остается достаточно важной. Ее состояние может оказывать влияние не только на экономическую, но и на полит. жизнь страны, на ее внешнеторг. курс.

Одним из наиболее ярких примеров такого влияния является законопроект, принятый в середине марта 1999 г. палатой представителей существенным большинством (289 голосов против 141), о **введении ограничений на импорт в США стали из-за рубежа**. Он был принят под мощным давлением сталелитейных фирм и профсоюза металлургов, развернувших пропагандистскую кампанию о кризисе в этой отрасли, причиной чего, по их утверждениям, послужило беспрецедентное увеличение в 1998 г. импорта стали, в т.ч. и по демпинговым ценам, и требовавших принятия протекционистских мер. В сент. 1998 г. группа крупнейших ам. меткомпаний обратилась с официальными жалобами на экспортеров из Японии, России и Бразилии, обвиняя их в демпинге горячекатаной стали, и потребовали начать соответствующее расследование. В результате предпринятых правительством мер были установлены доп. антидемпинговые пошлины на некоторые виды стали из Японии и Бразилии, а с Россией было парафировано соглашение о «добровольном» ограничении экспорта рос. металла.

Это не удовлетворило ам. производителей, которые продолжили нажим, делая упор на то, что кризис в промышленности продолжается. С ее предприятий в конце 1998 г. было уволено 10 тыс.чел., 3 компании начали процедуру банкротства. Неудивительно, что в такой атмосфере идея о введении ограничительных мер нашла поддержку среди конгрессменов, которые одобрили соответствующий законопроект, несмотря на попытки противодавления со стороны правительства.

В соответствии с ним на **3 года должны быть установлены предельные объемы импорта стали в США на уровне 29 млн.т. в год** (в 1998 г. сюда был ввезен 41 млн.т. стали). А правительство должно решить, какой путь для достижения этой цели — квотирование, дополнительные тарифы или соглашения о «добровольном ограничении» — нужно применять.

Резкое увеличение ввоза в страну импортной стали в последние 2 года не может считаться основной причиной кризисных явлений в сталелитейной промышленности. **В 1998 г. в США было произведено 102 млн.т. стали**, что немногим меньше рекордного уровня в 105 млн.т. в 1997 г. Большинство крупных компаний (11 из 13) закончили 1998 г. с прибылью. Крупнейший производитель стали в США US Steel Group объявила о получении 364 млн.долл. в качестве прибыли, другая крупная фирма, Bethlehem Steel — 120 млн.долл., компания NUCOR — 264 млн.долл. Появление на местном рынке в большом количестве более дешевой стали безусловно повлияло на цены, которые опустились до уровня 230-250 долл. за тонну, что сократило прибыли. **В целом доходы отрасли в 1998 г. снизились на 14% и составили 1,4 млрд.долл.** Вряд ли это можно назвать кризисом.

Что касается увольнения 10 тыс. чел. и банкротства 3 компаний, то причины этого не только в увеличении импорта. На металлургических предприятиях постоянно идет процесс модернизации, что влечет за собой сокращение рабочих мест. Если в 1980 г. в отрасли работало 459 тыс. чел., то в 1999 г. — 163 тыс. чел.

Обанкротившиеся компании в любом случае вышли бы из бизнеса, так как давно были на грани банкротства. Падение цен на их продукцию лишь ускорило этот процесс.

Для достижения своих целей «стальные» компании активно использовали и полит. средства для оказания давления на администрацию Клинтона. На промежуточных выборах 1998 г. они выделили 1,2 млн. долл. в качестве взносов в избирательные кассы кандидатов 2 партий. Из них около 985 тыс. долл. — демократам. Они же вместе с профсоюзами финансировали публичные акции (демонстрации, пикеты) в размере 3 млн. долл.

Одной из побудительных причин для таких действий являются растущие производительные мощности ам. компаний, которые за последние годы в совокупности вложили в НИОКР 50 млрд. долл. Хотя они могут покрывать лишь 3/4 потребностей страны в металле, начиная с 1995 г. их мощности увеличиваются на 10 млн. т. в год.

Сталелитейная промышленность сама является крупным потребителем импортного металла. В 1998 г. ею было закуплено 6,8 млн. т., в основном горячекатаной стали в виде сляба (заготовок для дальнейшей обработки). Один из застрельщиков компании протеста против импортной стали, фирма Bethlehem Steel в 1998 г. закупила 416 тыс. т. стали из России.

К весне 1999 г. ам. производители добились поставленных целей: импорт сократился, цены на внутр. рынке выросли, восстановлено большее количество рабочих мест, возможности стран-возмутителей спокойствия (Япония, Бразилия) ограничены антидемпинговыми пошлинами или «добровольными» ограничениями (Россия). Рос. экспортерам сложно будет добиться пересмотра жестких параметров выработанного соглашения, ограничивающего объем поставок горячекатаной стали из России 750 тыс. т. по цене не менее 255-280 долл. за тонну, против 1,8 млн. т. в 1997 г. и 3,5 млн. т. в 1998 г. Хотя здесь есть вина и рос. компаний. Отдельные рос. предприятия продавали свою продукцию по 160-180 долл. за тонну, в то время как ам. компании предлагали горячекатаную сталь по 300 долл. за тонну.

В этом большую роль сыграло **слабое знание особенностей местного рынка**, а также **отсутствие единого информационно-координационного центра по типу тех, которые имеются у других стран-экспортеров**. У Японии, например, это Japan Steel Information Center, у европейских стран — American Institute for International Steel и т. п.

## Электроника

**О** программах разработки суперкомпьютеров. Министерством энергетики с 1996 г. реализуется стратегическая компьютерная инициатива (Accelerated Strategic Computing Initiative-ASCI), направленная на создание к 2004 г. вычислительной системы производительностью 100 трлн. операций в секунду (TOPS) для эффективного моделирования процессов, происходящих в хранящих-

ся ядерных боезарядах, и дальнейшей разработки данного оружия в условиях отсутствия натуральных испытаний. В рамках ASCI в Сандийской нац. лаборатории еще в 1996 г. достигнут уровень 1 TOPS. В конце окт. 1998 г. **объявлено о создании суперкомпьютера мощностью 3,9 TOPS**. Совместно с компанией IBM разрабатывается ЭВМ производительностью 10 TOPS, работу планируется завершить в 2000 г. В фев. 1998 г. президент Клинтон объявил о проекте Pathforward, предусматривающем создание в 2001 г. суперкомпьютера производительностью 30 TOPS. В осуществлении проекта принимают участие, с которыми заключены контракты на 50 млн. долл.

С середины 1997 г. задействована программа академического стратегического сотрудничества (Academic Strategic Alliances Program), согласно которой заключены 5-летние контракты на 20 млн. долл. каждый с 5 крупнейшими университетами страны (Californian Institute of Technology, Stanford University, University of Chicago, University of Illinois, University of Utah) для проведения широкого спектра исследований. Бюджетные ассигнования на ASCI в 1998 ф.г. составили 223 млн. долл., на 1999 ф.г. они увеличены почти на 37% и достигли 306 млн. долл.

Наряду с ASCI, имеющей целью укрепление главным образом военного потенциала США, в стране уже много лет (с 1991 г.) ведутся работы по созданию более мощных компьютерных сетей и ПО в рамках инициативы Конгресса (High Performance Computing & Communications Initiative, HPCC). Результатом HPCC являются фед. программы развития вычислений, информ. технологий и линий передачи данных (Federal Computing, Information & Communications), имеющие целью оказание помощи министерствам и ведомствам в поддержке конкурентоспособности критических сфер экономики, изучении физ., химических и биологических процессов, улучшении систем здравоохранения и образования. Координация программ возложена на один из подкомитетов нац. научно-тех. совета, а их выполнением занимаются 12 министерств и ведомств в сотрудничестве с фирмами и академической наукой. Бюджетное финансирование данных программ в 1997 г. составило 1 млрд. долл., в 1998 г. — 1,1 млрд. долл.

Новым подтверждением стремления американцев к осуществлению прорыва в совершенствовании программно-аппаратной базы научных исследований и обеспечению своего превосходства в абсолютном большинстве наукоемких отраслей мировой экономики стала подготовка еще одной компьютерной инициативы, отражающей интересы всего научного сообщества США. Минэнерго, Нац. научный фонд, минторг, Нац. ин-ты здоровья и Нац. агентства по аэронавтике и освоению космического пространства планируют реализовать совместную программу НИОКР в этой области, рассчитанную на 5-летний период. Ее стоимость может составить от 1 до 1,5 млрд. долл.

Цель инициативы заключается в увеличении вычислительных возможностей университетских исследователей, а также ученых и инженеров различных секторов промышленности для изучения комплексных систем и получения новой продукции с помощью мощных моделирующих средств. Важным направлением работ должно стать созда-

ние уникального программного обеспечения. Использование технологий компьютерного моделирования позволит значительно сократить сроки и повысить эффективность фундаментальных и прикладных исследований.

*Политика в области контроля за экспортом суперкомпьютеров.* Конкуренцию на мировом рынке суперкомпьютеров американцам составляют сейчас лишь несколько японских и западноевропейских компаний. По абсолютным показателям экспорта этого вида продукции США не имеют себе равных. При этом в числе главных импортеров ам. продукции — ведущие западноевропейские страны, Япония и Ю.Корея.

Экспорт компьютерной техники высокотехнологической продукцией двойного назначения жестко контролируется. Американцы осуществляют согласование экспортной политики в отношении поставок суперкомпьютеров со странами, в которых производится эта техника, — Японией, Германией и Великобританией. С японцами с 1984 г. действует двустороннее соглашение — т.н. режим суперкомпьютеров. Американцы также координируют политику в области экспорта компьютерной техники в интересах нераспространения в рамках Вассенаарских договоренностей.

Основы действующего режима контроля за передачей суперкомпьютеров были заложены в 1996 г. Администрацией США были приняты решения, ослабляющие практиковавшийся сверхжесткий контроль за экспортом компьютерной техники. Сделано это было по причине технологического «скачка» в компьютерных разработках и появлении на мировых рынках мощной компьютерной техники неам. производства. Налагавшиеся на экспортеров ограничения в новых условиях стали бессмысленными и только снижали конкурентоспособность ам. компаний. В результате внесенных изменений во внутр. законодательство США был поднят «потолок» тех. характеристик компьютерной техники, ниже которого ее экспорт не контролировался. **Компьютеры быстродействием ниже 2 тыс. МТОПС можно теперь поставлять в большинство стран мира без лицензий.** Все государства-потенциальные импортеры были разделены на 4 категории:

В I (28 стран) были включены страны Зап. Европы, а также Канада, Австралия, Мексика, Новая Зеландия и Япония, для которых лицензия для экспорта суперкомпьютеров была не нужна.

Во II (106 стран) вошли страны АСЕАН, Лат. Америки, Центр. и Вост. Европы, для которых требовалась лицензия для экспорта компьютеров мощностью свыше 10 тыс. МТОПС. Условием передачи суперкомпьютеров в 20 тыс. МТОПС и выше являлись специальные гарантии правительства страны-получателя относительно конечного использования.

К III (50 стран) отнесены государства бывшего СССР, включая Россию, Китай, а также Индия, Пакистан, Израиль и другие импортеры, вызывающие у США «озабоченность» в связи с возможным использованием ими компьютерных технологий при реализации военных программ. Поставки компьютеров мощностью до 2 тыс. МТОПС в эту группу стран можно осуществлять без лицензии. Для экспорта компьютеров быстродействием от 2 до 7 тыс. МТОПС требовалась индивидуальная лицензия в случае, если техника могла быть задей-

ствована в военных целях. Для использования экспортируемых компьютеров в гражд. программах лицензия не нужна. Экспорт техники мощностью свыше 10 тыс. МТОПС требовал предоставления правительственных гарантий страны-получателя относительно конечного использования.

IV кат. (Ирак, Иран, Ливия, КНДР, Куба, Судан и Сирия) составили государства, куда экспорт высокотехнологичной продукции был запрещен.

В результате ослабления режима экспортного контроля объем экспорта из США быстродействующих компьютеров резко возрос. По данным Главного контрольного управления конгресса, в 1997 ф.г. было экспортировано почти в 4,5 раза больше единиц компьютерной техники, чем в предшествующем году. При этом большая ее часть (72,1%) поставлялась в страны «кат. I» Импортёры, отнесенные к «кат. II», ввезли за этот период 22,3% компьютеров, страны «кат. III» — 5,5% от общего количества поставок.

Одновременно с результатами роста ам. экспорта военные круги в Пентагоне и конгрессе США «забили тревогу» по поводу опасности попадания современной ам. вычислительной техники в ВПК стран, вызывающих у США «озабоченность». В первую очередь имелась в виду закупка компьютеров Россией и Китаем. Утверждалось, что приобретенные рос. ядерными центрами компьютеры будут использоваться в целях модернизации сухопутных и морских систем СЯО. В случае с Китаем, куда суперкомпьютеры экспортировались в еще большем, чем в Россию, количестве, опасение у американцев вызывали, помимо ядерной программы, применение их в производстве современных систем обычных вооружений.

Под давлением конгресса администрация в течение 1997 г. провела тщательное расследование в связи с поставками ам. суперкомпьютеров в Россию и Китай. В результате под серьезные адм. санкции попали компании, поставившие без лицензии компьютеры в рос. ядерные центры. Администрацией были предприняты попытки добиться от России и Китая возвращения в США компьютерной техники с «вызывающих озабоченность объектов» под предлогом нарушений ам. экспортными законами США.

Результатом этой кампании стало ужесточение конгрессом действующего законодательства, регулирующего правила экспорта суперкомпьютеров в страны «кат. III». **Новый порядок, установленный в Законе об оборонном бюджете США на 1998 ф.г.,** предусматривал следующее: экспортеры обязаны были заранее уведомлять минторг США о намерениях поставить в эти страны компьютеры мощностью свыше 2 тыс. МТОПС. В свою очередь минторг должен был согласовать вопрос об экспорте с другими заинтересованными ведомствами. Иными словами, в закамуфлированной форме **вновь вводилась разрешительная процедура лицензирования данного вида поставок;** производителям суперкомпьютеров предписывалось бессрочно хранить у себя досье по всем осуществленным поставкам в страны «категории III» и предоставлять сведения администрации по первому требованию; минторг должен проводить проверку конечного использования вывезенных суперкомпьютеров мощностью свыше 2 тыс. МТОПС; министр торговли обязан предоставлять в конгресс США доклад о поставках из США суперкомпьютеров в

страны «категории III» и результатах проверки их конечного использования за годовой период.

По итогам 1998 г. минторг направил первый доклад конгрессу на эту тему. Согласно статистике, за отчетный период в страны «категории III» из США поставлены 390 суперкомпьютеров мощностью в 2 и более тыс. МТОПС (в 1997 г. было поставлено 279 ед.). Экспорт в эту группу стран, по оценкам минторга, увеличивался более высокими темпами, чем прогнозировалось. Из общего количества поставок наибольший объем пришелся на Китай. При этом американцам удалось осуществить только 3 проверки конечного использования китайцами закупленной у них компьютерной техники. В целом, по утверждению минторга, им была проведена инспекция конечного использования 104 экспортированных из США суперкомпьютеров.

Продолжается дальнейшее ужесточение контроля за экспортом высокотехнологичных товаров, которое затрагивает и Россию. Речь идет о введении минторгом доп. требований к экспортерам по выполнению действующего законодательства. Эти требования изложены в новой программе экспортного контроля, представленной на рассмотрение Конгресса в начале фев. 1999 г. (License and Enforcement Program-LEAP), которая имеет целью успокоить конгрессменов, требующих принятия жестких мер контроля.

Особенностью новой программы минторга является предложение включить в экспортную лицензию требование, чтобы экспортер уведомлял стороны сделки об ответственности за обеспечение доставки товаров в указанное в лицензии место и использование его в обусловленных целях.

Это может касаться консигнаторов, конечных получателей, перевозчиков и банков. При этом от каждой стороны будет требоваться письменное подтверждение, что они согласны на такие условия. Если же такое подтверждение не поступит, то экспортер обязан уведомлять об этом Бюро экспортной администрации минторга, которое вступает в контакт с «отказником». Если последний не отвечает, то это может привести к отзыву лицензии и принятию против получателя принудительных мер. Необходимость создания такой «цепочки отчетности» объясняется озабоченностью возможной утечкой высокотехнологичных товаров для реализации иностр. военных программ.

Объявление минторгом новой программы совпало с обнародованием ответов Белого дома на закрытый доклад о торговле с Китаем, подготовленный группой авторов под руководством конгрессмена К. Кокса. Одной из рекомендаций доклада является требование о проведении межведомственной инспекторской проверки того, насколько реальный контроль за экспортом товаров в Китае соответствует требованиям законодательства.

Минторг будет требовать от сторон сделки предоставления отчетности только после того, как об этом будет четко записано в лицензии. Еще одним условием лицензии будет требование к конечным получателям и посредникам разрешать проведение инспекций должностными лицами США «сомнительных» сделок. Соответствующие полномочия у минторга уже имеются, однако указанное требование не предусмотрено условиями лицензии. В Китае подобные проверки могут вызывать осложнения, поскольку для этого необходимо со-

гласие правительства (впервые Китай согласился на проверки в июне 1998 г.). В докладе Кокса рекомендуется принять закон, предусматривающий проведение в Китае неожиданных проверок использования высокоскоростных компьютеров и отзыва лицензии в случае отказа в их проведении. Минторг намерен интенсифицировать инспекции, однако в нем еще не пришли к единому мнению, какие сделки считать «сомнительными». Предусматривается также проведение периодических (раз в 2 года) проверок грузов, отправляемых в соответствии с т.н. «общими» лицензиями, выдаваемыми для выполнения каких-либо проектов и не предусматривающими индивидуальную проверку отгружаемого товара. Кроме того, с целью выявления возможных нарушений будут проводиться ежегодные проверки экспорта товаров, не требующего лицензий, в частности компьютеров, поставляемых в страны, не несущие угрозу ядерного риска.

Реакция экспортеров на новую программу минторга — сдержанная, поскольку ее выполнение будет связано с доп. отчетностью, задержками, повышением их ответственности и расходов. Конгрессу удалось повернуть вспять процесс либерализации экспортного контроля, начавшийся после окончания периода холодной войны и достигший апогея в 1996 г.: в 1997 г. он ввел более жесткие ограничения на экспорт высокоскоростных компьютеров, а в 1998 г. вновь передал госдепу полномочия минторга по лицензированию запуска коммерческих спутников; в 1999 г. ожидалось принятие нового законодательства в соответствии с рекомендациями доклада Кокса.

О предложениях Администрации в отношении реформы действующего законодательства по регулированию экспорта высокоскоростных компьютеров было объявлено Президентом Б. Клинтон 1 июля 1999 г. Основные положения новой инициативы Администрации сводятся к следующему:

— Польша, Венгрия, Чехия и Бразилия переводятся из II в I группу стран, экспорт компьютеров в которые может осуществляться практически без ограничений;

— для стран II группы (Лат. Америка, ЮВА, Ю. Корея, Словакия, Словения, Ю.Африка — всего около ста стран) «порог» лицензирования экспорта компьютеров повысится вдвое — с 10 тыс. до 20 тыс. МТОПС для всех пользователей, в последующем этот «порог» предполагается поднять до 36 тыс. МТОПС;

— для стран III группы (Индия, Пакистан, страны Бл. Востока и Магриба, страны СНГ, Вьетнам, некоторые восточноевропейские страны — всего 50 стран) этот «порог» планируется увеличить: с 7 тыс. до 12 тыс. МТОПС для гражд. и с 2 тыс. до 6 тыс. МТОПС для военных пользователей.

Согласно принятому в 1997 г. закону, предложения Администрации по данному вопросу могут вступить в силу лишь спустя 6 мес. после их одобрения Конгрессом.

*О развитии высокотехнологичных отраслей промышленности шт. Айдахо.* Традиционные для него отрасли экономики, которыми на протяжении десятилетий являлись с/х, добыча полезных ископаемых и деревообработка, отходят на второй план, уступая место высокотехнолог. производствам, таким как изготовление компьютерных компонентов и периферии, электронного и электрообору-

дования, полупроводников, ПО. Быстрыми темпами развиваются системы электронной торговли и предоставления других услуг по Интернет. Широко внедряются биотехнологии в производство лекарств, пищевых добавок и т.п. Ам. специалисты относят штат к наиболее интенсивно развивающимся в технолог. отношении на нац. уровне.

Доля наукоемких отраслей в обрабатывающей промышленности штата является крупнейшей. В 1995-98 гг. число компаний высокотехнологичного профиля выросло в 2 раза (со 180 до 308). Численность занятых достигла 23 тыс.чел. Увеличивается удельный вес таких компаний во внешней торговле штата. Ядро составляют филиалы компаний Hewlett Packard, Intel, Micron Electronics, SCP Global Technologies, Zilog.

Местные предприниматели отмечают, что законодательство штата не в полной мере отвечает современным потребностям развития экономики на основе происходящих структурных изменений. Высказывается критика в том, что администрация недостаточно осознает необходимость создания дополнительных стимулов для развития технологичных производств. Руководители компаний добиваются понимания необходимости принятия законов, позволяющих произвести реструктуризацию налогов, освобождение от налогов средств, выделяемых на НИОКР, от налогов с продаж. Предприниматели настаивают на предоставлении со стороны властей гарантий и льгот для вновь открывающихся компаний в течение первых лет их функционирования, в том числе в том, что касается получения инвестиций.

В подготовленном департаментом торговли докладе «О развитии науки и технологии» высказываются предложения о создании в штате Совета по науке и технологии, разработке программы помощи малым и средним компаниям, предлагается рассмотреть возможность учреждения Фонда поддержки развития предприятий высокотехнологичного профиля, налаживания при крупнейшем научном учреждении штата ун-те г.Бойсе переподготовки и повышения квалификации специалистов.

### «Майкрософт»

В нояб. 1999 г. компания «Майкрософт» была признана монополистом. Соответствующее решение стало итогом судебного разбирательства, которое длилось около полутора лет. Обвинение в нарушении антимонопольного законодательства США было выдвинуто в отношении компании в 1991 г. Расследование велось Управлением по антимонопольному регулированию минюста США.

Судом было установлено, что «Майкрософт» обладает монополией на рынке ПО Интел-совместимых ПК. Данная монополия носит устойчивый характер и отсутствуют какие-либо возможности для ее устранения в результате естественного развития конкуренции. Компания использует исключительное положение на рынке для борьбы с конкурентами и с целью извлечения недобросовестной прибыли. Несмотря на значительные расходы на научно-тех. исследования и крупные инвестиции в ИТ и производство, политика поддержания монопольного положения на рынке компанией «Майкрософт» привела к замедлению НТП в сфере компьютерных технологий, снижению качества и надежности ПО. Пострадали не только со-

перничающие с «Майкрософтом» компании, но и потребители, которым в отсутствие справедливой конкуренции приходится платить за ПО двойную цену.

Среди конкретных обвинений можно выделить следующие. «Майкрософт» предпринимала активные шаги к недопущению развития альтернативных Windows операционных систем. Используя различного рода рычаги давления (отказ от заключения лицензионных соглашений на свои продукты, завышение цен, замораживание совместных проектов), компании удалось нарушить или отсрочить планы по созданию собственных операционных систем такими производителями, как IBM, Apple, Compaq, Intel и др. Наиболее серьезными нарушениями, послужившими основой для решения суда, были признаны действия «Майкрософта» на рынке ПО сети Интернет (программы-браузеры). «Майкрософт» при разработке новой версии Windows 98 интегрировал программу-браузер Explorer в данную операционную систему. Тем самым был нанесен непоправимый удар по компаниям-конкурентам, производящим ПО (как за счет фактически бесплатного предоставления «Майкрософтом» браузера вместе с Windows 98, так и за счет усложнившейся процедуры переналаживания Windows для работы с браузерами других производителей). Был практически полностью уничтожен в качестве отдельного элемента общего рынка компьютерных программ нарождающийся рынок ПО операций с сетью Интернет. Наибольший урон понесла компания Netscape. При 73% рынка программ-браузеров (20% рынка у «Майкрософта») в 1996 г. данная торговая марка в 1999 г. обладала менее 23% рынка (при 77% — у «Майкрософта»). В результате возникших трудностей на рынке браузеров и как следствие — фин. неудач, Netscape была продана компании Sun Microsystems, совладельцем которой является «Майкрософт».

Решение суда в отношении «Майкрософта» является первым шагом правительства США на пути к ограничению монополистической деятельности компании. С точки зрения процессуального законодательства, установленным является лишь факт наличия монополии и злоупотребления соответствующим положением в целях ограничения конкуренции на рынке ПО. В середине 2000 г. судом должно быть решено, какие конкретно законодат. акты были нарушены и в какой степени, а также какие меры должны быть приняты в отношении нарушителя. Что касается последнего, возможны различные варианты, от продажи «Майкрософтом» на выгодных конкурентных условиях лицензии на свою операционную систему Windows другим производителям или внесения конструктивных изменений в выпускаемые программы (например, для упрощения использования браузеров других производителей), вплоть до введения гос. управления компанией и ее разделения на несколько независимых фирм.

Реализация на практике указанных мер, как бы жестки они ни были, вероятнее всего будет отложена. «Майкрософт» уже заявила о своем намерении обжаловать решение суда в апелляционной инстанции — Верховном суде США. За следующие 4 года многое может измениться, в том числе на полит. карте США: например, в случае прихода к власти нового президента США от партии респуб-



ликанцев, ряд кандидатов которой в текущей предвыборной компании открыто выражают симпатии «Майкрософту». Кроме того, правительство оставляет в силе свое предложение о возможном мирном урегулировании спора путем достижения соглашения о самоограничении монополистической деятельности. Именно подписание такого соглашения является задачей максимум для правительства, а не развал или разделение компании.

Широко комментируются возможные последствия принятого решения как для «Майкрософт», рынка компьютерной техники, потребителей, так и для экономики США в целом. Пессимисты считают, что компании, составляющей одну из основ современной экономики, нанесен урон. Установление факта монополистического характера деятельности «Майкрософт» может повлечь за собой цепь частных исков от конкурирующих производителей. По обвинению в завышении компанией цен на свои продукты в суды поступят иски от потребителей и их объединений с целью взыскания излишне уплаченных при покупке программ средств. В том случае, если правительство пойдет до конца в своем преследовании «Майкрософта» и добьется его разделения на несколько независимых производителей, существуют опасения, смогут ли вновь образованные фирмы поддерживать на прежнем уровне рентабельность производства, объем и качество научно-исследовательских работ, качество и количество производимых продуктов. Не станет ли это ударом по рынку ценных бумаг, не проиграют ли от такого шага потребители.

Достаточно громко подобные опасения звучат в шт. Вашингтон, где расположена штаб-квартира «Майкрософт». В ходе процесса и после вынесения решения губернатор и сенаторы от шт. Вашингтон неоднократно выступали в защиту компании. Экономика штата в большой степени зависит от состояния дел на 2 основных промгигантах — «Майкрософт» и «Боинг», которые являются крупными источниками налоговых поступлений, обеспечивают значительное число рабочих мест в штате. В их производственные процессы вовлечено огромное число малых и средних фирм. **Средняя зарплата на «Майкрософте» составляет 283 тыс.долл. в год** (цифра по штату в целом — 33 тыс.долл.). При таком уровне доходов работников, а также учитывая высокую интегрированность производства компании в экономику шт. Вашингтон, одно рабочее место на «Майкрософт» обеспечивает региону 3-4 дополнительных рабочих места. Многие бывшие сотрудники компании (**каждый 10 её служащий компании является миллионером**) основали собственные фирмы в высокотехнологических отраслях промышленности и вносят очевидный вклад в эконом. развитие шт. Вашингтон. В том случае, если «Майкрософт», доведенная до отчаяния преследованиями правительственных структур, уйдет из США (существует возможность, что компания перерегистрируется, например, на Каймановых о-вах), последствия для экономики Северо-запада страны могут оказаться близкими к катастрофическим.

По мнению оптимистов, принятое судом решение стало несомненным успехом для экономики. Отмечается, что данное решение доказало действенность судебной системы. Никакая фирма, никакое частное лицо не может поставить

свои интересы выше интересов государства, выше интересов гармоничного развития рыночной экономики и справедливой конкуренции. Признание «Майкрософт» монополистом придало уверенности его конкурентам в борьбе за продвижение своих товаров на рынке. В перспективе можно ожидать усиления инвест. активности «Майкрософт» в отношении молодых и перспективных производителей. С момента начала суда компания уже вложила более 2 млрд.долл. в различные проекты с небольшими фирмами, производящими смежные с «Майкрософтом» программные продукты. В выигрыше должны оказаться и потребители как за счет появления более широкого спектра ПО, повышения качества и надежности, так и за счет снижения стоимости. Опыт компании Standart Oil, которая была разделена по решению суда в конце 40-х гг. на несколько независимых производителей, показывает, что собственник остается только в выигрыше. Владелец Standart Oil Г.Рокфеллер увеличил состояние в результате вышеупомянутой операции в несколько раз.

Рынок ценных бумаг отреагировал на принятое решение спокойно. На следующий день после объявления решения суда акции компании «Майкрософт» упали на 7,4% (до 87 долл. за акцию). **Совокупная биржевая стоимость акций «Майкрософта» уменьшилась на 60 млрд.долл.** Хотя данные цифры превзошли ожидания рынка (сказалась жесткая формулировка решения суда), дальнейшего падения акций не ожидается.

*О фин. показателях ведущих компьютерных компаний США в 1999 ф.г.* По оценкам экспертов консалтинговых и инвест. фирм на Западном побережье США, стабильный подъем ам. экономики во многом обеспечивается ростом высокотехнологических компаний.

Корпорация IBM (NYSE:IBM), крупнейший мировой производитель компьютерного оборудования, объявила о росте продаж в IV кв. 1999 ф.г. до 21,9 млрд.долл., что на 16% больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. При этом чистая прибыль компании в IV кв. составила 2,4 млрд.долл., или 1,28 долл. на акцию.

Корпорация Gateway (NYSE:GTW), один из ведущих поставщиков ПК, объявила о резком росте прибыли в IV кв. Чистая прибыль Gateway составила 89,2 млн., или 56 центов на акцию, что значительно выше результатов за тот же период прошлого года (60,7 млн., или 38 центов на акцию). Объем продаж увеличился с 1,6 млрд.долл. до 1,9 млрд.долл., а объем поставок ПК вырос на 36% до 1 млн. ед. Gateway отмечает высокий рост бизнеса, несвязанного с производством ПК, в частности в секторах услуг Интернет-доступа, ПО и финансов.

Корпорация Sun Microsystems (Nasdaq: SUNW), ведущий производитель серверов, рабочих станций и ПО, также объявила о лучших, чем ожидалось, фин. результатах за IV кв., обусловленных высоким ростом (на 22%) объемов продаж по всем направлениям бизнеса и рекордным объемом заказов (3,5 млрд.долл.). В IV кв. Sun получила чистую прибыль в 395 млн.долл., или 48 центов на акцию, что значительно выше 273 млн.долл., или 35 центов на акцию, полученных за тот же период прошлого года.

Корпорация Silicon Graphics (NYSE:SGI), производитель мощных рабочих станций, получила в

IV кв. чистой прибыли на 22 млн.долл., или 12 центов на акцию (без учета прибыли от продажи пакета акций дочерней компании MIPS Technologies). С учетом этой прибыли компания получила 158 млн.долл., или 81 цент на акцию. За тот период прошлого года Silicon Graphics имела убыток 1,17 долл. на акцию.

Корпорация Microsoft (Nasdaq: MSFT), крупнейший производитель ПО, объявила о росте прибыли на 69% за прошедший ф.г., окончившийся в начале октября. Это стало возможным, благодаря высокому спросу на Microsoft Windows и Microsoft Office. Чистая прибыль Microsoft за год составила 7,79 млрд.долл., или 1,42 долл. на акцию. Объем продаж компании в 1999 ф.г. вырос на 29%, до 19,75 млрд.долл. В IV кв. Microsoft получила прибыль 2,2 млрд., или 40 центов на акцию.

Высокий рост объемов продаж продолжают демонстрировать ведущие компании Интернет-сектора за счет увеличения пользователей онлайн-услуг, а также доходов от рекламы и электронной коммерции.

Так, корпорация America Online (NYSE:AOL) в IV ф. кв. и в целом в 1999 ф.г. установила рекорд по консолидированному объему продаж, доходам от рекламы и электронной коммерции, прибыли от операций и росту числа подписчиков. В IV кв. чистая прибыль AOL достигла 156 млн.долл., без учета специальных статей расходов, или 13 центов на акцию. Объем продаж AOL в IV кв. составил 1,4 млрд., что на 46% выше, чем за соответствующий период прошлого года.

Корпорация Amazon.com (Nasdaq:AMZN) — крупнейший онлайн-продавец книг и музыкальной продукции объявила о росте объемов продаж по сравнению с прошлогодним кварталом на 171%, до 314 млн.долл. Однако это не позволило переломить сложившуюся тенденцию, и чистый убыток компании составил 82,8 млн., или 51 цент на акцию. С учетом всех доп. затрат, относящихся к приобретениям, инвестициям и другим статьям расходов, убыток Amazon.com был равен 138 млн.долл., или 86 центов на акцию.

Ведущий аукционный Интернет-сайт eBay Inc. (Nasdaq:EBAY) объявил о снижении прибыли в прошедшем квартале, однако объем продаж и число пользователей резко возросли, с 3,8 млн.долл. в марте до 5,8 млн. в сент. Чистая прибыль компании, без учета единовременных затрат, составила 5,1 млн.долл., или 4 цента на акцию, что на 1 цент выше прогнозов. С учетом всех затрат чистая прибыль eBay была равна 816 тыс.долл., или 1 цент на акцию. Год назад за тот же период компания получила 2,7 млн.долл., или 7 центов на акцию. За год объем продаж компании увеличился с 19,5 млн.долл. до 49,5 млн.долл.

## Антитеррор

**Проблема асимметричных транснац. угроз нац. безопасности.** Под такими угрозами в США понимается межд. терроризм (наряду с криминальной деятельностью и торговлей наркотиками) отдельных индивидуумов, их групп, а также 7 т.н. «враждебных государств» (полный список которых официально не оглашался; называются Иран, Ирак, Ливия, КНДР, иногда упоминается Куба) в отношении территории США, ам. граждан, войск и объектов, находящихся за рубежом, союзников США по НАТО. Администрация США

исходит из того, что подавляющее военное превосходство США не оставляет никаких шансов их оппонентам добиться успеха в рамках прямого военного столкновения с применением обычных средств. В этих условиях, как полагают в Вашингтоне, противники США могут прибегать к потенциально эффективным из-за их непредсказуемости террористическим действиям. Особую опасность в этом контексте, как считают американцы, представляет возможность неожиданного применения террористами оружия массового уничтожения — ядерного, хим., биологического, к которому США в должной мере не готовы. Отсюда пристальное внимание США ко всему комплексу проблем нераспространения ОМУ. При этом наиболее опасным с точки зрения легкой доступности, простоты изготовления, хранения и транспортировки, а также масштабности последствий применения считается биологическое оружие.

В этой связи одной из центральных задач США становится блокирование любых каналов «утечки» самого ОМУ и его компонентов из мест официального госхранения и предотвращения его попадания в руки террористов (вплоть до применения военно-силовых технологий контрраспространения, как в случае нанесения США «ударов возмездия» крылатыми ракетами по объектам в Судане и Афганистане в авг. 1998 г. в ответ на террористические акты у зданий посольств США в Кении и Танзании). Выдвигается задача создания эффективной системы контртеррористического противодействия, включая **превентивный мониторинг потенциальной террористической деятельности**, и управления последствиями террористического применения ОМУ на территории США и в районах дислокации ам. войск за рубежом.

По ам. взглядам, большую опасность для нац. безопасности США представляет деятельность различного рода фанатичных мусульманско-фундаменталистских групп по всему миру, которые рассматривают США в качестве «врага номер один». В этом плане американцами особо выделяется активная и широкомасштабная межд.-террористическая деятельность выходца из Саудовской Аравии миллионера У. Бен Ладена, который, оперируя крупными фин. средствами, инициирует, вдохновляет и направляет антиам. террористические акции в различных концах планеты. Его участие американцами усматривается в терактах в ЦМТ в Нью-Йорке, рядом с посольствами США в Кении и Танзании в авг. 1998 г., в планировании взрывов в нью-йоркском здании штаб-квартиры ООН и других известных многолюдных местах в США. Расследование деятельности Бен Ладена фед. и местные власти США ведут с 1996 г., собирая данные о структуре и конкретных акциях его террористической сети в 20 странах Африки, Бл. Востока, на Филиппинах, в нескольких бывших республиках СССР и в США. Ам. судебные власти проводили расследование в связи с подозрениями о причастности Бен Ладена к незаконному приобретению ОМУ.

Серьезные опасения американцев вызывает возможность проведения терактов с применением ОМУ против США со стороны т.н. «враждебных» государств, и в первую очередь Ирана и Ирака, имеющих, как здесь считают, свои программы создания ОМУ, а также стремящихся к получению современных ракетных технологий.

В центре внимания сообщений ам. СМИ, обсуждений в экспертно-академических кругах и различного рода «закрытых» докладов ЦРУ США **«рос. тема» фигурирует в контексте возможного попадания ОМУ «не в те руки»**. Утверждается, в частности, что в условиях эконом. кризиса, фин. трудностей и бытовых неурядиц, некоторые ученые и другие сотрудники рос. оборонного комплекса, якобы, могут поддаться искушению «поправить свои дела» за счет нелегального сбыта компонентов ОМУ за рубежом. Это, по мнению американцев, открывает реальные перспективы их попадания в руки террористов. В качестве самостоятельного канала потенциальных «утечек» ОМУ рассматривается деятельность рос. организованной преступности, чему посвящен выпущенный в 1997 г. и обсуждавшийся в конгрессе США специальный исследовательский доклад. По «российской теме» в увязке с проблемой сохранности ОМУ и международного терроризма было проведено несколько слушаний в сенате и палате представителей конгресса США. Наряду с известными российскими политиками (А.Лебедь) в качестве свидетелей приглашались находящиеся на Западе специалисты из стран СНГ, включая Россию. Это подпитывало всплески «общественного интереса» к данной тематике. Особое беспокойство у конгрессменов и экспертов вызывают сообщения о якобы доставшихся России в наследство от СССР «миниатюрных ядерных боеприпасах» (ядерных «атташе — кейсах»), которые легко транспортируются двумя людьми и могут таким образом быть доставлены на территорию США (например, сухопутным путем через Мексику и Канаду, воздушным — с парашютом — или морским путем), а также о легкой доступности расщепляющихся материалов и хим. боеприпасов на ряде рос. объектов.

В ам. СМИ периодически будируется вопрос о т.н. «экзотических» видах оружия, в т.ч. бинарном химоружии и якобы продолжающихся в России работах на местах (вопреки позиции центр. госруководства) по созданию новых видов биооружия (сообщалось, в частности, о выведении нового вируса сибирской язвы, устойчивого к воздействию всех известных на сегодняшний день и имеющихся в США вакцин). Упомянулось также о неких предположительных поставках рос. оборудования для возможного производства биооружия в Ираке (на основе обнаруженной в Ираке переговорной документации относительно рос. поставок биооборудования). В этой связи ам. эксперты вынуждены признать, что практически невозможно провести грань между «мирным» и «немирным» биооборудованием).

По офиц. взглядам Пентагона, изложенным в ежегодном докладе «Распространение: угроза и ответ» за 1997 г., **биологическое оружие** рассматривается как имеющее наивысший среди других видов оружия **поражающий потенциал (в сотни тысяч раз более высокий, чем у химоружия)**. Биооружие доступно всем странам, его совершенствование требует минимальных усилий. При этом считается, что у биооружия есть огромный потенциал «роста», основанный на успехах современной молекулярной биологии, ферментации и др. Это делает биооружие особенно привлекательным для террористов.

Биотехнологическая революция, начавшаяся в 1977 г. в результате успешного клонирования бел-

ка с использованием искусственного рекомбинированного гена (генная инженерия), подтолкнуло развитие биооружейной сферы. Открылась реальная перспектива создания новых биоагентов: микроорганизмов, генетически сориентированных на «производство» токсинов, ядов или биорегуляторов; микроорганизмов, устойчивых к воздействию антибиотиков, стандартных вакцин и других лекарств; микроорганизмов с высокими показателями устойчивости в аэрозольном состоянии и в обычной среде; иммунологически модифицированных микроорганизмов, способных «обойти» методы идентификации, обнаружения и диагностики; оснащения ими продвинутых систем доставки. Параллельно идет процесс поиска новых природных биоагентов и средств противоядия.

Наибольшее внимание из существующих новых микроорганизмов привлекают: ханта-вирусы; другие геморрагические, вызывающие жар агенты, такие как Эбола; агрессивные стрептококковые бактерии группы А («поедающие плоть»).

К традиционным биоагентам относятся: сибирская язва, биорегуляторы, ботулиновые токсины, бруцеллез, холера, вирусы энцефаломиелита, тиф, туляремия, оспа, чума, стафилококковые энтеротоксины В, микотоксины, нейротоксины.

Попадание этих средств в руки террористов чревато большой опасностью, т.к. биоагенты легко транспортируемы и даже в малых концентрациях представляют смертельную угрозу, особенно не ожидающим нападения большим скоплениям людей (в городах, в местах дислокации воинских формирований).

В июне 1995 г. был принят президентский документ «Антитеррористическая политика США», в котором отмечается, что США должны рассматривать в качестве высшего приоритета развитие возможностей управления последствиями террористического применения ядерного, био — или химоружия (материала). Выдвигается задача координации действий правит. ведомств, отвечающих за кризисное управление и управление последствиями кризиса, в деле урегулирования террористических инцидентов с использованием ОМУ или его компонентов. Госдепартаменту было поручено отвечать за мероприятия по урегулированию кризисных ситуаций за рубежом. Агентство по управлению ЧС должно обеспечивать преодоление последствий терроризма с применением ОМУ. Определены соответствующие задачи Пентагону и ФБР.

В нояб. 1997 г. принят президентский документ, уточняющий стратегию ядерного сдерживания США. Предполагается ядерный ответ на ядерное, хим. или бионападение на территорию США, их войска за рубежом и европейских союзников США по НАТО.

22 мая 1998 г. принято президентское директивное решение № 62, касающееся борьбы с терроризмом. В нем подчеркивается, что **борьба с терроризмом рассматривается администрацией Б.Клинтон в качестве «высшей цели» в области обеспечения нац. безопасности США**. Считается, что более легкий доступ к новым продвинутым технологиям делает возможность получения террористами мощных средств разрушения как никогда реальной. В этой связи в документе указывается, что у противников США может появиться соблазн использования неконвенциональных ин-

струментов и средств, таких как ОМУ, с целью разрушения ам. крупных городов и дезорганизации работы правит. структур и госуководства в целом. Обращается внимание на вероятность попыток нанесения ударов по объектам экономики и жизненно важным инфраструктурам США с использованием продвинутой компьютерной технологии. Президентский документ усиливает полномочия многих ам. агентств, в сферу компетенции которых входит борьба с терроризмом, уточняет их полномочия в рамках реализации анти-террористических программ — от идентификации и уголовного преследования террористов до усиления безопасности транспорта, повышения потенциала ответного реагирования на теракты и защиты компьютерно управляемых систем, являющихся центр. составной частью экономики.

На основе данного документа, а также президентского решения № 63 от 22 мая 1998 г., вводится должность нац. координатора по вопросам безопасности, защиты инфраструктур и антитерроризма. Организационно нац. координатор будет входить в аппарат Совета нац. безопасности США.

Выступая в Академии ВМС в Аннаполисе 22 мая 1998 г., Б.Клинтон объявил о разработке администрацией всеобъемлющей стратегии борьбы с биотерроризмом. В случае боевого применения террористами бактерий или вирусов с целью нанесения ущерба ам. гражданам США должны быть в состоянии быстро и точно идентифицировать патогены. Президентский план предусматривает совершенствование и развитие систем здравоохранения и мед. наблюдения (диагностики) во взаимосвязи с системами экстренного оповещения о биоугрозе. По замыслу, это не только позволит повысить готовность к бионападению, но и обеспечит возможность быстрой и эффект. локализации потенциальных очагов инфекционных заболеваний вне контекста ОМУ.

В мае 1998 г. Б.Клинтон принял решение о формировании крупных запасов вакцин и антибиотиков на случай необходимой вакцинации населения перед лицом угрозы бионападения на США.

При обсуждении бюджетных ассигнований на 1999 ф.г. Б.Клинтон 8 июня 1998 г. предложил конгрессу предусмотреть выделение дополнительно к первоначальному бюджетному запросу администрации 294 млн.долл. на мероприятия в области защиты от хим. и биооружия, включив их в бюджеты министерств юстиции и здравоохранения, а также фед. Агентства по управлению ЧС. В рамках реализации 5-летнего плана обороны Пентагону дополнительно выделено 1 млрд.долл. на оборону от химического и бионападения.

Борьба администрации с хим. и биоугрозами осуществляется также по линии межд. контроля над вооружениями за счет реализации химконвенции другими странами биоконвенции.

В 1990 г. принято антитеррористическое законодательство в связи с угрозой бионападения. Оно предусматривает наказание (от штрафа до пожизненного тюремного заключения) за использование или намерение использовать биооружие. В 1994 г. был принят Закон об использовании ОМУ, который квалифицирует в качестве криминального деяния использование хим. и биооружия, а также радиоактивных материалов, угрожа-

ющих жизни людей. США продолжают оказывать давление на другие страны с целью побудить их принять аналогичное законодательство.

Министр обороны США У.Коэн в дек. 1997 г. принял решение о вакцинации от сибирской язвы (вакцина существует с 1970 г. и одобрена администрацией по вопросам продовольствия и медикаментов США) личного состава ВС, включая формирования резерва (2,4 млн.человек), до 2004-05 гг. Перед этим (работа велась 15 мес.) пред. КНШ ВС Г.Шелтон одобрил шкалу приоритетов в списке оружейных биоугроз, выделив сибирскую язву в качестве главной опасности. Было констатировано наличие запасов сибирской язвы в различных странах. Некоторые (не менее 10) из них уже приступили к биооружейному оснащению средств доставки. Эти бактерии легче, чем другие, могут быть размещены на ракетах класса «земля-земля» типа «Скад» или на самолетах для аэрозольного применения (при аэрозольном распылении — смертельный исход в 99% случаев). В мае 1998 г. У.Коэн утвердил программу иммунизационной вакцинации, после чего началась вакцинация войск, дислоцированных в Персидском заливе. С авг. 1998 г. проводится вакцинация всех остальных военнослужащих (начиная с войск в ЮВА и Ю. Корею). Первыми прошли курс вакцинации У.Коэн и Г.Шелтон. При этом не было зафиксировано ухудшение их самочувствия (в США широко обсуждается вопрос о «болезнях войны в Персидском заливе», причина которых до сих пор не установлена. Высказывалось и предположение, что ухудшение состояния здоровья некоторых военнослужащих было вызвано проведением превентивной экспериментальной вакцинации войск перед началом боевых действий в Заливе в 1991 г.

Закон США 1996 г. об обороне от ОМУ, именуемый по фамилиям его инициаторов программой Нанна-Лугара-Доменичи, предполагает обеспечение выделения фед. ресурсов, обучения и тех. помощи персоналу гражд. органов управления в ЧС на фед., штатном и местном уровнях, которые должны реагировать на террористические акты с использованием ОМУ. Главное внимание программы сфокусировано на подготовке тех, кто должен первым столкнуться с последствиями теракта (сотрудники пожарных, правоохранительных и мед. служб).

Начата программа подготовки, подготовка «пожарных команд» в 120 городах страны, и формирование тренировочной базы и потенциала обеспечения соответствующей фед. экспертизы в каждом населенном пункте страны

Пентагон назвал 10 штатов (Массачуссетс, Нью-Йорк, Пенсильвания, Джорджия, Иллинойс, Техас, Миссури, Колорадо, Калифорния, Вашингтон), где подразделение нац. гвардии будут проходить подготовку по оказанию помощи штатным и местным властям в управлении последствиями террористического применения ОМУ. На эти цели выделено 49,2 млн.долл. в 1999 ф.г. На укрепление безопасности 260 ам. заграничных учреждений было выделено в 1998 ф.г. 1,8 млрд. долл.

Возникшие в США в связи с распадом СССР и возможной перспективой потери госконтроля над советским ОМУ опасения легли в основу принятия в 1991 г. закона США о снижении советской ядерной угрозы программы Нанна-Лугара (без

участия Доменичи). Она предусматривает выделение ам. фин. средств государствам СНГ, включая Россию, с целью обеспечения безопасности и сохранности ОМУ и его компонентов на территории этих государств, предотвращения их попадания «не в те руки» (осуществляется за счет бюджета Пентагона).

По мнению одного из авторов программы сенатора Р.Лугара, необходимо сосредоточить усилия на обеспечении т.н. «обороны в глубину» от угрозы терроризма в самих США и во всем остальном мире. По его классификации, важно выстраивать 3 линии такой обороны: превентивные мероприятия путем нейтрализации проблемы там, где она появилась, у ее истоков; сдерживание терроризма, если не удалось нейтрализовать его в «зародыше»; кризисоуправление и управление последствиями терактов. В 1998 ф.г. на цели программы Нанна-Лугара было выделено 381 млн.долл., согласованный объем финансирования на 1999 ф.г. составил 440 млн.долл.

*Новые меры администрации США по борьбе с химическим и биотерроризмом.* Нац. координатор антитеррористических программ Р.Кларк, выступая 7 окт. 1998 г. на конференции, посвященной борьбе с химическим и биотерроризмом, сообщил о создании нац. управления по вопросам внутр. готовности (National Domestic Preparedness Office). Оно будет координировать деятельность более 10 фед. служб и организовывать содействие штатным и местным властям в вопросах подготовки персонала и закупки оборудования для защиты граждан от био или хим. оружия.

Новая структура будет не только заниматься выделением фин. средств, но и осуществлять на них централизованные фед. закупки основной части оборудования для выявления химического или бионападения, которое сейчас штатные и местные власти приобретают самостоятельно, а также защитной одежды для сотрудников служб управления чрезвычайными ситуациями.

Р.Кларк подчеркнул нацеленность администрации США на реализацию стратегии превентивных мер в отношении террористических групп, стремящихся заполучить ОМУ. По его словам, «США резервируют за собой право самообороны», включая нанесение первыми профилактических ударов по террористическим организациям. В отношении их деятельности не будет проявляться никакой терпимости, а страны, предоставляющие в распоряжение террористов свою территорию, рискуют стать объектами превентивных ударов США. В данном контексте были упомянуты «акции возмездия» США в Судане и Афганистане 20 авг. 1998 г. Лидеры афганского движения «Талибан», контролирующего основную часть территории Афганистана и сотрудничающие с межд. террористом У. Бен Ладеном, предупреждены о возможности второго ам. ракетного удара, если деятельность его организации в этой стране не будет прекращена. По данным Р.Кларка, список госдепартамента, охватывающий страны, спонсирующие терроризм, совпадает почти полностью с секретным списком ЦРУ, включающим государства, тайно обладающие хим., био и ядерным оружием. По словам министра обороны США У.Коэна, по меньшей мере 25 стран имеют ядерное, био и хим. оружие и средства его доставки или находятся в процессе их разработки.

В 1997 г. ФБР начало 68 расследований по фактам угроз и применения в террористических целях хим., био, радиологических или ядерных материалов. В 1998 г. было заведено 96 дел. Р.Кларк высказал ряд критических замечаний в адрес законодателей, отказавшихся утвердить запрошенные администрацией 50 млн.долл. на развитие возможностей системы здравоохранения выявлять и идентифицировать оружейные биоагенты.

Пентагон сформировал **10 команд быстрой оценки ситуации и предварительной идентификации хим. и биоагентов** (Rapid Assessment and Initial Detection, RAID), рассредоточенных по всей территории США. Каждая команда состоит из 22 человек из состава сил нац. гвардии и усилена другими специалистами резервных формирований.

В соответствии с обнародованными 1 окт. 1998 г. планами Пентагона, команды RAID должны быть готовыми прибыть на место совершения теракта с применением ОМУ на территории США в течение 4 часов. Их действия рассматриваются в качестве «второй волны» реагирования.

С янв. 1998 г. командование хим. и биологических войск приступило во взаимодействии с местными властями 120 городов к организации подготовки представителей органов правопорядка, пожарной охраны и скорой мед. помощи к устранению последствий применения хим. и биооружия в первые часы после теракта («первая волна» реагирования) — до прибытия команд RAID. В рамках этой программы 10 тыс. спасателей уже прошли первоначальную подготовку. Однако, по признанию фед. властей, первый опыт такого обучения не был идеальным. Основная проблема здесь — научиться распознавать характер нападения. От этого зависит, какие следует принимать меры: немедленно эвакуировать людей в случае хим. нападения и, наоборот, в случае бионападения ввести чрезвычайный карантин, изолировав людей в районе теракта, с целью локализации очага бактериологического заражения и ограничения распространения инфекции.

Перед ФБР поставлена задача разработать эффективные методики анализа террористических угроз с использованием хим. и биооружия. Считается, что такой анализ должен опираться на 3 составляющие: тех. осуществимость (приобретение или изготовление ОМУ потенциальными террористами), оперативную применимость (доставка к месту теракта и ввод в действие ОМУ), поведенческо-психологический аспект (способность тех или иных лиц к осуществлению террористических действий).

В соответствии с решением конгресса, министром должен быть разработан всеобъемлющий 5-летний план антитеррористической деятельности и ее технологического обеспечения. В нем будут сформулированы основные направления антитеррористической стратегии администрации на ближайшие 5 лет, с особым упором на предотвращение попадания ОМУ в руки террористов и обеспечение адекватной готовности властей США различного уровня и населения к реагированию на теракты с применением ОМУ.

В рамках оптимизации военных структур 1 окт. 1998 г. Пентагоном объявлено о создании нового Агентства (годовой бюджет — 1,9 млрд.долл., 2100 сотрудников) по уменьшению угрозы (Defense Threat Reduction Agency, DTRA) на базе 3 ликви-

дированных сейчас структур времен холодной войны – Администрации оборонной технологической безопасности, оборонного Агентства специальных (изначально-ядерных) вооружений и Агентства по вопросам проведения инспекций на местах. В задачи нового органа будет входить снижение угроз, исходящих от ядерного, био и хим. оружия, сокращение нелегального распространения технологий, в т.ч. и по линии обеспечения безопасности торговли технологиями, а также сдерживание распространения ракетной техники и ОМУ. Агентство будет осуществлять обзор выполнения договоров в области контроля над вооружениями путем инспекционной деятельности и авиационного мониторинга соответствующих объектов за рубежом; обеспечивать меры защиты ВС США за рубежом и на территории США от ядерного, хим и бионападения, координируя деятельность соответствующих структур видов ам. ВС и за счет ввода нового структурного звена – группы «защиты ВС», которая будет специализироваться на инспектировании ам. военных объектов и подготовке на этой основе планов организации их более надежной защиты от террористического нападения.

DTRA будет также участвовать в подготовке персонала команд чрезвычайного реагирования на террористическое нападение на США с использованием хим. и биооружия. Предполагается тесное взаимодействие DTRA с ам. разведывательными структурами, представители которых будут входить в консультативный совет Агентства.

*Об особенностях военной политики.* По Закону об обзоре структуры ВС 1996 г. **ам. военная политика должна подвергаться регулярному (раз в 4 года) официальному переосмыслению** и, если необходимо, ревизии, что хронологически совпадает с началом нового срока полномочий администрации, в форме 4-летних оборонных обзоров (Quadrennial Defense Review, QDR) Пентагона.

Обнародованный в мае 1997 г. первый QDR концептуально конкретизировал и развил применительно к военной сфере установочные идеи, содержащиеся в докладе президента США по вопросам стратегии нац. безопасности за 1997 г. QDR обсуждается в экспертно-академ. кругах, в ходе слушаний в конгрессе по военно-полит. вопросам, в ам. СМИ.

В обобщенном виде «претензии» к QDR сводятся к следующему. По мнению критиков, авторы QDR «в силу ведомственной инерции» не смогли отойти от стереотипов мышления, характерных для периода межсистемного противостояния, в частности в контексте определения угроз нац. безопасности США и при формулировании главных военно-стратегических императивов (сохранен курс на обеспечение достаточности сил для ведения 2 крупных региональных конфликтов в близкой временной последовательности или частично совпадающих по времени, а также не поставлен вопрос о свертывании систем вооружений, ориентированных на задачи холодной войны. Иными словами, Пентагон обвиняется в том, что он стремится сохранить все в неизменном с конфронтационных времен виде, тогда как ситуация требует глубоких трансформационных изменений в сторону свертывания широкомасштабной военной деятельности США на мировой арене, сокращения ассигнований на военные программы.

Как отмечают критики, QDR мало чем отличается от его предшественника Bottom-Up Review – BUR (сент. 1993 г.), представлявшего собой одну из первых попыток Пентагона переосмыслить задачи США в военно-полит. области после окончания холодной войны. Как следствие оставлены без существенных изменений военный бюджет, структура ВС, стратег. доктрина. Критики считают, что необходима «полная переоценка оборонной стратегии, структуры ВС, планов модернизации ВС, бюджетных программ». Это, по их мнению, в полной мере относится к концепции передового военного присутствия, включая передовое размещение складских запасов вооружений и боевой техники.

С точки зрения критиков, неудовлетворительным образом размещены акценты и в рамках принятых в развитие QDR программ модернизации вооружений. Так, вместо комплексной оценки комбинационных возможностей разрабатываемых 17 систем оружия Пентагоном упор сделан на анализе и отработке их индивидуальных характеристик.

Как считают эксперты Ун-та нац. обороны МО США, QDR предлагает несколько завышенную планку реального военного потенциала «враждебных» государств, в частности Ирака и Северной Кореи, т.к., по их мнению, масштабы угроз, исходящих от этих стран, преувеличены и имеют на самом деле тенденцию к понижению, а не к повышению. Аналогичным образом обстоит дело и с тезисом о вероятном появлении государства-регионального гегемона и соперника США в лице Китая или России, которые «не смогут стать сверхдержавами в течение многих лет или даже никогда».

Некоторые эксперты полагают, что достичь значительного сокращения ВС США могли бы в случае замены стационарного размещения войск за рубежом на потенциал оперативного проецирования военной мощи США.

По замыслу авторов этой идеи, принятие этой стратегии могло бы обеспечить сокращение только СВ до одного корпуса из 4-6 дивизий. Утверждается, что этого было бы достаточно для разгрома в современных условиях ВС любого потенциального противника. При этом имеется в виду, что у Пентагона должны сохраняться возможности быстрого наращивания сухопутных сил до уровня холодной войны (три корпуса), если межд. обстановка изменится к худшему.

По данным начальника штаба сухопутных сил генерала Д.Реймера, уже сейчас происходит постепенный переход от преимущественной реализации стратегии стационарного передового присутствия (хотя отказываться полностью от нее пока никто не собирается – Европа, Ю. Корея) к более активному применению стратегии проецирования мощи, что сопровождается сокращением развернутых за рубежом войск и закрытием военных баз и других военных объектов. С 1989 г. личный состав СВ, размещенных в Европе, сокращен с 216 тыс. до 65 тыс.чел. Закрыто 700 баз в Европе и по всему миру, включая территорию США.

В контексте новых задач, сформулированных QDR, рассматривается вопрос об утверждении новой структуры дивизии как основного тактического соединения СВ. Имеется в виду придать новому формированию большую структурную гиб-

кость, существенно повысить ее огневую мощь, «живучесть», способность к ведению широкого спектра непрерывных боевых действий в значительно более высоком темпе, с охватом радикально более широких географических пространств. В перспективе до 2010–25 гг. предполагается иметь в сухопутных войсках главные силы по проведению спецопераций, силы для действий в чрезвычайных ситуациях, несколько «легких» дивизий, включая воздушно-десантную и воздушно-штурмовую дивизию, а также т.н. «тяжелые» соединения, усиленные тяжелой бронетехникой. После реорганизации сухопутные силы должны будут состоять из 10 дивизий — 6 тяжелых и 4 легких.

Концепция передового присутствия (развертывания) ВМС по-прежнему является доминирующей (в отличие от стационарного базового размещения). По взглядам ам. военных специалистов, оно сокращает время оперативного реагирования на кризисные ситуации и акты агрессии, обеспечивает стратегическую инициативу, позволяет уже на начальной стадии конфликта путем ускоренной кризисной военной интервенции сформировать благоприятные условия для переброски в район конфликта ам. сил с других ТВД и территории США. Передовое присутствие ВМС выполняет также стратегическую функцию сдерживания потенциальных противников.

В рамках интервенционистской стратегии ам. ВМС существенная роль отводится крылатым ракетам морского базирования большой дальности (КРМБ) «Томагавк». КРМБ развернуты на боевых кораблях (крейсерах, эсминцах и ударных подлодках, оснащенных системами вертикального пуска). КРМБ даже в обычном оснащении, размещенные на высоко мобильных боевых кораблях, приобретают качества стратегических вооружений (точечное поражение целей и мощный обычный заряд), сопоставимые с характеристиками ядерных боезарядов малой мощности. Отсюда нежелание американцев распространять сферу контроля над вооружениями на КРМБ. Некоторые эксперты рассматривают КРМБ в качестве возможной альтернативы сокращаемым стратегическим ядерным вооружениям.

По оценкам специалистов ВМС США, для успешной реализации ам. военной стратегии необходимо иметь 3500 КРМБ. В 1998 г. после нанесения ударов по объектам в Судане и Афганистане ВМС США насчитывали 2900 КРМБ. Ставится задача наращивания их запасов, а также модернизации старых моделей. Выдвинута также рабочая концепция корабля-арсенала КРМБ. Разрабатываются новые системы военно-морских вооружений. Рассматривается вопрос о развертывании тактической ПРО морского базирования. Принято решение о том, что ударный авианосец нового поколения CVX, которым планируется заменить парк авианосцев класса «Нимиц», будет иметь ядерную силовую установку (предлагалась обычная). Совершенствуются методы противолодочной борьбы, в частности по линии применения неакустической техники. Проходит испытания новая артиллерийская система ВМС большой дальности МК 45 МОД4 (калибр 127 мм., дальность 13–63 морских миль, точность 20 м.).

Происходит оптимизация сил Корпуса морской пехоты. С 1991 г. их личный состав сокращен с 200 тыс. до 173 тыс. в регулярных частях. Прово-

дится модернизация и оптимизация самолетного парка параллельно с разработкой новой авиатехники. Ожидается, что к 2002 г. количество пилотов ВВС США сократится на 2 тыс. и составит 11 тыс. чел.

Учитывая нацеленность ам. военной машины (в соответствии с положениями QDR) на активное взаимодействие с союзниками по НАТО, вопросам укрепления трансатлантической связи в США придается первостепенное значение.

По мнению экспертов Ун-та нац. обороны МО США, для того чтобы союзники были в состоянии «угнаться» за быстро вырывающимися вперед в технологическом отношении США («революция в военном деле»), они должны более основательно финансировать такие ключевые сферы, как коммуникационное оборудование, ИТ и прецизионно управляемые вооружения. **В 1997 г. европейские страны НАТО потратили на НИОКР 11,2 млрд.долл., США — 35,8 млрд.**

Военное руководство США обеспокоено тем, что ВС союзников могут из-за слабого финансирования оказаться позади ВС США, интегрирующих новые ИТ. Вопрос технологического отрыва США от своих союзников по НАТО находится в центре оживленных обсуждений в Пентагоне.

По мнению экспертов, чтобы избежать проблем в будущем, европейские страны НАТО должны скоординировать с США вопросы структурной организации и стратегической доктрины ВС. Это предполагает развитие потенциала обеспечения оперативной переброски войск воздушным и морским путем, оснащение ВС точными вооружениями, позволяющими осуществлять практически мгновенно целенавешение. Речь идет о возможностях проведения комбинированных совместных боевых операций многонац. оперативными силами НАТО, причем на максимально пониженном уровне по отношению к периоду холодной войны (вместо операционной совместности на межкорпусном уровне — взаимодействие на уровне рот и подразделений комбинированной структуры).

## Армия

**О** стратегических ядерных силах (СЯС). Количество стратегических ядерных боеголовок составляло в февр. 1999 г., как и в прошлом году, 7200 единиц.

МБР. Сухопутный компонент СЯС США состоит из 550 МБР: 200 ракет «Минитмен-3» размещены на базе в Малмстром (шт. Монтана); 150 ракет «Минитмен-3» — на авиабазе Минот (шт. Север. Дакота); 150 ракет «Минитмен-3» и 50 ракет МХ — на авиабазе Уоррен (шт. Вайоминг).

При вступлении в силу Договора СНВ-2 на 500 ракетах «Минитмен-3» количество боеголовок будет сокращено с 3 до 1. 300 ракет снабжены боеголовками W78 и 200 ракет — W62.

Рассматривается несколько вариантов использования снимаемых с МБР РГЧ: 1) 500 более мощных боеголовок W87, демонтируемых с подлежащих к списанию 50 ракет МХ, предполагается поставить на ракеты «Минитмен-3»; 2) оснащение моноблочными головными частями W78 500 ракет «Минитмен-3»; 3) оснащение 150 ракет «Минитмен-3» боеголовками W78, а остальных 350 ракет боеголовками W87 (снятыми с МХ). Боеголовки W87 имеют более надежные системы безопаснос-

ти — противопожарные предохранители, ядерные детонаторы и инертные взрывчатые вещества (W78 имеют только ядерные детонаторы).

Предполагается проведение программы по совершенствованию ракет «Минитмен» в 3 этапа: а) модернизация центра управления пуска ракет; б) совершенствование систем наведения ракет (в марте 1998 г. компания «Боинг» получила контракт на производство 652 таких систем); в) внедрение более совершенных технологий (твердотопливные ускорители).

ПЛАРБ. 18 подлодок класса «Огайо» составляют флот стратегических ядерных ракетоносцев. В шт. Вашингтон (г. Бангор) дислоцируются 8 подлодок, каждая с 24 ракетами «Трайидент-1» (С-4) и 10 подлодок в штате Джорджия (г. Кингс Бэй), каждая с 24 ракетами «Трайидент-2» (D-5).

ВМС США продолжают осуществлять плановую модернизацию 4 подлодок (замена ракет «Трайидент-1» на «Трайидент-2»). Из запланированного на закупку ракет бюджета Пентагона на 1999 ф.г. (24 млрд.долл.) были приобретены 5 ракет «Трайидент-2» (по 60 млн.долл.), а также 28 ракет на проведение НИОКР. В случае вступления в силу Договора СНВ-2 у США останется 14 подлодок с ракетами «Трайидент-2».

В 1998 г. на постоянном боевом патрулировании находилось от 9 до 10 подлодок, что сравнимо с ситуацией периода холодной войны. Причем около половины из них поддерживались в состоянии повышенной боевой готовности; остальные следовали к базам дислокации или к зонам боевого дежурства и могли быть приведены в боевую готовность в считанные часы.

Стратегические бомбардировщики. На начало 1999 г. парк стратегических ядерных бомбардировщиков состоял из 21 самолета В-2 (аэробаза Уайтмэн, шт. Миссури, к 2000 г. они будут переоборудованы под обычные вооружения), 94 самолетов В-52 (58 на аэробазе Барксдейл, шт. Луизиана и 36 на аэробазе Минот, шт. Сев. Дакота) и 93 самолетов В-1 (согласно Договору СНВ-2 бомбардировщики В-1 будут переоборудованы и выведены из категории стратегических).

СЯС США придерживаются уровня, предусмотренного Договором СНВ-1. Если Договор СНВ-2 (с учетом решений, принятых на саммите в Хельсинки, а также Нью-йоркских договоренностей 1997 г.) вступит в силу, то количество стратегических боеголовок будет сокращено к 2007 г. до 3-3,5 тыс. единиц, из которых 1,7 тыс. будут размещены на подлодках. Дальнейшая судьба ядерных боеголовок, как считают ам. эксперты, будет зависеть от содержания последующих Договоров по СНВ, которыми будет определяться и механизм их уничтожения.

*Об использовании результатов «революции в военном деле».* Новые подходы военного руководства к перспективному строительству ВС сформулированы в документах «Совместное видение 2010», «Видение сухопутных сил 2010», «Силы XXI», которые предполагают объединение усилий, военнослужащих и гражданских подрядчиков по соответствующим контрактам. Считается, что этот процесс должен обеспечивать т.н. «спиральное развитие» новых технологий, предполагающее ускоренную проработку их внедрения. В качестве основного экспериментального формирования (The Task Force XXI Advanced Warfighting Experi-

ment, TFXXI AWE) сейчас используется оснащенная информационными технологиями бригада, состоящая из 2 «тяжелых» батальонов, 1 «легкого» пехотного батальона, подразделений боевой поддержки и обеспечения.

Процесс внедрения цифровых ИТ в СВ предполагает создание **дивизии** (First Digitized Division, FDD) к концу 2000 ф.г. и **корпуса** (First Digitized Corps, FDC) к концу 2004 ф.г., организованных на новых технологических принципах управления и оснащенных в соответствии с требованиями информационного века (на базе 4 пехотной дивизии, 1 бронетанковой дивизии, 3 бронекавалерийского полка и вооружения, находящегося на складском хранении). Мероприятиями в этой области охвачены также некоторые подразделения нац. гвардии и резервные компоненты СВ.

В рамках этого процесса предполагается модернизировать 97 систем вооружений. В бюджете на 1999 ф.г. заложено финансирование этих программ в 2,6 млрд.долл. (538 пунктов бюджета). Министр обороны США выделил дополнительно 261 млн.долл. в 1999 ф.г. на цели совершенствования операционной совместимости и структуры, мер интеграции и безопасности, развитие компьютерных сетей. Основная задача — осуществить «горизонтальное и вертикальное» соединение цифровых информ. систем всех уровней на ТВД для достижения информ. доминирования в рамках проведения совместных боевых операций.

К 2003 ф.г. предполагается увеличить ежегодные ассигнования на эту сферу до 3,1 млрд.долл. Важнейшей задачей здесь рассматривается **достижение информ. технологической совместимости с ВС союзников США по НАТО**.

В рамках движения к меньшим по численности, технологически более оснащенным и обладающим большими боевыми возможностями СВ требуется обеспечение квалифицированного рядового состава. Военнослужащие на уровне младшего сержантского состава должны будут обладать качествами системных управляющих. Уровень старшего сержантского состава будет предполагать способности интегрирования системных компонентов. Потребуется больше капвложений в проф. подготовку каждого военнослужащего, учитывая, что **новые технологические возможности будут постепенно превращать солдата в полностью самостоятельную, автономную боевую единицу**, способную индивидуально вести боевые действия в условиях меняющейся боевой обстановки (т.н. «концепция бойца XXI» — Warfighter XXI). Учитывая, что для достижения синергетического эффекта необходимо не механическое сложение, а определенное сочетание боевых возможностей отдельных систем вооружений, основную подготовку войск рекомендуется проводить в формате подразделений.

Новые требования мобильности предполагают в 2 раза более быстрое развертывание войск, чем это было в ходе операции «Буря в пустыне». Как показали боевые действия в Югославии, ам. войскам не хватало мобильности, а бронетехника оказалась слишком тяжелой для быстрой авиационной переброски и действий в условиях пересеченной местности. «Разбор полетов» после окончания компании в Югославии придал импульс реформированию СВ.

Предусмотрено, что тяжелая бронетехника не



должна играть основную роль в оснащении СВ. Принято решение урезать программу создания тяжелой САУ «Крусейдер». Ориентировочно в 2005 г. будет создан новый образец средней бронетехники под условным названием MAV, который станет основной боевой машиной СВ. На это планируются крупные затраты в 2001–2005 гг. по статьям закупки и НИОКР. Для реализации же ближайших задач по укреплению техноснащенности войск будет продолжена модернизация танков «Абрамс», разработка легкого типа БМП, новых образцов ПТУРС и тактических беспилотных самолетов-разведчиков.

В целях экономии прекращаются работы по модернизации ракетных комплексов «земля-земля» ATACMS, усовершенствованию ПЗРК «Стингер», закупке бронемашин управления и связи, тактических ракет MLRS.

Предполагается **создать на базе «тяжелых» дивизий 5-6 легких мобильных бригад, способных в полном боевом снаряжении быть переброшенными в течение 96 часов в любую точку мира.** Первые 2 бригады для реформирования определены, и работа по внедрению новых идей начата.

*О разработках в области стрелкового вооружения и оружия «несмертельного действия».* В Пентагоне исходят из того, что новые технологии, прежде всего individual technologies, открывают большие возможности для кардинального качественного повышения боеспособности военнослужащих. Благодаря внедрению таких технологий предполагается значительно увеличить «летальность» действий ам. ВС и одновременно сократить их потери. Уже в начале столетия военнослужащие СВ, оснащенные индивидуальными мини-компьютерами и системами связи, будут способны принимать данные со спутников и самолетов-разведчиков, подключаться к навигационным спутникам, передавать друг другу, своим командирам, а также расположенным на значительном удалении от них ракетно-артиллерийским батареям и самолетам живые картинки вражеских позиций и передвижений противника независимо от времени суток.

Одна из основных задач новейших систем стрелкового оружия — дать возможность военнослужащему не только определить противника как цель, но и поразить его на как можно дальнем расстоянии. При этом основной **упор делается на проведении боевых операций в ночное время.** В 2000 г. планируется начать оснащение пехотных подразделений миниатюрными прицелами ночного видения, в том числе с лазерным искателем, а также приборами, определяющими местонахождение человека по выделяемому им теплу. Данные приспособления будут монтироваться на новых винтовках M-4, которые меньше по размерам, чем M-16, но превосходят их по боевым характеристикам.

К 2006 г. сухопутные войска должны принять на вооружение новые винтовки OICW (Objective Individual Combat Weapon), способные поражать противника, находящегося за укрытиями. Из таких винтовок наряду с обычными пулями можно будет вести огонь небольшими 20-мм. снарядами, запрограммированными на взрыв в воздухе сзади или над целью и поражающими противника за стенами домов, другими укрытиями, а также в траншеях. Принцип действия такой системы со-

стоит том, что находящийся на винтовке лазерный искатель-дальномер измеряет расстояние до скрытой цели и передает полученную информацию на **маленький компьютер, который программирует разрыв боеголовки снаряда на заданных высоте и расстоянии от вражеского солдата.** В марте 1998 г. минобороны заключило контракт на производство такого оружия с «Элайнт Техсистемз» (г. Миннеаполис), после того как она разработала полностью действующий прототип винтовки. По словам одного из менеджеров фирмы, не существует технологических препятствий, чтобы винтовки поступили в войска, причем это можно будет сделать на 3 года раньше запланированного срока.

Специалисты США продолжают разрабатывать новые виды и типы **оружия временного поражения**, или «несмертельного оружия» (НСО), предназначенного для использования полицейскими и спецподразделениями. НСО применяется ам. полицейскими для обезвреживания преступников, использующих холодное оружие, а также во время борьбы с уличными беспорядками, при освобождении заложников, подавлении криминальных выступлений в тюрьмах и т.п. В дополнение к относительно давно применяемым типам НСО (резиновые дубинки, перцовый распылитель, слезоточивый газ и т.д.) ам. полиция получает на вооружение пистолеты с удлиненными стволами большого калибра для стрельбы пулями «бинбег» (beanbag), резиновыми и деревянными пулями, а также короткими стрелами с электрическим зарядом и мягким наконечником, предназначенными для того, чтобы на короткое время оглушить или обездвигать человека.

Пули «бинбег» относятся к типу гибких пуль-снарядов, которые при соприкосновении с поверхностью цели принимают ее форму. Эти пули представляют собой мешочки из прочной материи, заполненные специальными шариками. Пуля 12 калибра имеет длину 37 мм. и летит со скоростью 60–90 м. в секунду. Стрельба такими пулями ведется с расстояния от 4,5 до 9 м.

Резиновые, пластиковые и деревянные пули, считаются негибкими пулями-снарядами. Они имеют те же размеры и такую же скорость полета, что и пули «бинбег». Стрелы (дротики) с электрическим зарядом до 50 тыс. вольт выстреливаются из короткого ружья за счет сжатого воздуха и наносят удар в кожный покров металлическим наконечником с расстояния до 3 м.

При стрельбе гибкими и негибкими пулями-снарядами в качестве места для прицеливания выбирается нижняя часть тела человека для предотвращения серьезных ранений или смертельного исхода.

Для каждого оружия определено минимальное расстояние, ближе которого оно не может применяться. Чтобы получить право обучать личный состав обращению с такими НСО, инструкторы обязаны сами до этого пройти спецкурсы.

К другим новым типам НСО относятся спецпена и липкая пена. Липкая пена парализует человека за счет входящего в ее состав тяжелого полимера. Однако она почти не применяется, так как является трудно смываемым веществом.

Производителями НСО ведутся эксперименты с использованием световых вспышек высокой интенсивности, лишаящих человека ориентации; низкочастотных звуков, вызывающих тошноту, а

также приборов, влияющих на движение автотранспортных средств.

*О программе использования в военных целях коммерческих технологий.* С 1994 г., по инициативе минобороны успешно осуществляется программа Advanced Concept Technology Demonstration (ACTD), целью которой является совершенствование военной техники путем применения в ней продвинутых и уже законченных научно-тех. разработок из исследовательского и коммерческого секторов. Возникновение программы было вызвано **наметившимся опережением темпов развития отдельных коммерческих отраслей** (электроника, средства телекоммуникации, новые материалы) **по сравнению с военными разработками** и возникшей необходимостью абсорбции техновинок для использования в военных системах. Программа ACTD вызвала интерес со стороны конгресса, который регулярно контролирует ее выполнение.

В 1998 ф.г. на реализацию 46 проектов программы было затрачено 172 млн.долл., в 1999 ф.г. затраты составят 116 млн.долл., при этом число проектов возросло до 64. На осуществление проекта отводится от 2 до 4 лет. За этот период разработчик, используя уже законченную или продвинутую коммерческую технологию во взаимодействии с военными представителями, обязан создать экспериментальный прототип нового вида вооружений, после чего осуществляется закупка пробной партии для проведения полевых испытаний. Практика показывает, что лишь 10-15% проектов реализуются в военной технике, тем не менее экономическая эффективность программы ACTD высока.

Процесс отбора кандидатов на участие в программе ACTD является многоступенчатым. На первом этапе объявляется конкурс на выдвижение проектов, в котором участвуют представители различных родов войск, подразделений минобороны, НИИ. Первичный отбор проводится аппаратом замминистра обороны по новой технике, после чего оставшиеся проекты подвергаются оценке группой независимых экспертов. Наиболее перспективные из них после обсуждения в Совете по соблюдению общих требований к военной технике и определения приоритетности утверждаются замминистра обороны США по закупкам и технологиям.

После 2-летнего цикла разработки и проведения демонстрации изделий в полевых условиях возможно дополнительное финансирование проектов в течение 2 лет на доводку. В этот период министерством обороны могут осуществляться закупки изделий для проведения испытаний. По итогам принимается решение о принятии системы на вооружение, и она включается в общий план закупок министерства обороны.

*Программы ПРО в проекте военного бюджета на 2000 ф.г.* Согласно заявлениям администрации США, представленный запрос по бюджетным расходам на цели ПРО на 2000 ф.г. продемонстрировал в начале 1999 г. твердость ее намерений ускоренными темпами продвигаться по пути создания противоракетного потенциала «по защите страны, союзников и ам. войск за рубежом от ракетных угроз». Бюджетные ассигнования на противоракетные программы планируется увеличить с 4 до 4,3 млрд.долл. Источником заложенного в бюджет прироста в 300 млн.долл. должны стать деньги из

чрезвычайного фонда на цели ПРО в 1 млрд.долл., одобренного конгрессом в 1998 г.

Централизованное руководство реализацией противоракетных проектов продолжает осуществлять пентагоновская Организация по обороне от баллистических ракет, в руках которой будут сосредоточены основные бюджетные источники — **4 млрд.долл.** Остальные финресурсы выделяются по линии ВВС (программы создания лазеров воздушного и космического базирования) и сухопутных войск (программа «Аэростар»).

Наибольший прирост бюджетных ассигнований планируется на разработку нац. системы ПРО (НПРО) (с 1 млрд. до 1,2 млрд.). Основная часть бюджета на НПРО предназначалась для проведения 2 испытаний по перехвату реальных целей (первое — в июне 1999 г.).

Совокупные ассигнования на программы разработки систем тактической ПРО на 2000 ф.г. планируются в 2,9 млрд.долл., что соответствует прежнему уровню. Из них 2,6 млрд. выделяются на НИОКР и 355 млн. — на закупки «низкоскоростных» систем. Новым моментом является то, что Пентагон стремится форсировать темпы разработок «высокоскоростных» систем ПРО ТВД (ТХА-АД и NTW) и намерен увеличить финансирование этих программ. Через год она проведут комплексную оценку состояния НИОКР по ТХААД и NTW, по итогам которой одна из программ получит приоритетный статус и соответствующий прирост финансирования за счет другой. «Проигравший» в конкурсе проект будет финансироваться по остаточному принципу, и сроки его реализации соответственно замедлятся. Принятый Пентагоном план нацелен на то, чтобы сохранить возможность создания как сухопутного, так и морского варианта ПРО ТВД «верхнего эшелона» и ускорить принятие на вооружение наиболее перспективного комплекса уже к 2007 г.

Предусмотрено финансирование разработок «низкоскоростных» систем ПРО ТВД — PAC-3 и Navy area theater ballistic missile defense (NATVMD), ранее называвшийся NAD. По наиболее продвинутой программе «Пэтриот» основные ресурсы (300 млн.долл.) будут направлены на закупку (первые комплексы по плану должны поступить на вооружение в войска в 1 кв. 2000 г.), а совокупные расходы на PAC-3 составят 410 млн.долл. Морская система NATVMD будет профинансирована в 323 млн.долл. (268 млн. — НИОКР и 55 млн. — закупки).

Под общим руководством ВВС будут продолжены **разработки противоракетного лазерного оружия**, на которые предусмотрено выделить 450 млн.долл. Третий год идет увеличение расходов (до 308 млн.долл.) на НИОКР лазера воздушного базирования AVL, который в Пентагоне фигурирует как программа ПРО ТВД. Конгресс сократил на 1999 ф.г. на 25 млн. ассигнования на AVL, и Пентагон будет пытаться восполнить дефицит средств на разработку этого проекта. 140 млн.долл. направляются на продолжение исследований по созданию лазера космического базирования SBL.

В процессе подготовки проекта бюджета Пентагон принял решение пересмотреть свои подходы к программе разработки армейского комплекса ПРО-ПВО MEADS. Суть объявленной «реструктуризации» — США продолжают участвовать в

совместных с Италией и Германией НИОКР по MEADS, однако сокращают до минимума финансирование своей доли в проекте. Формальным предлогом для этого шага американцы называют необходимость сконцентрировать ограниченные финансы на уже готовой к принятию на вооружение, как они говорят, почти аналогичной по назначению системы РАС-3. За этим стоит стремление США навязать в будущем закупки ракет «Пэтриот» своим союзникам и незаинтересованность в появлении экспортного конкурента. Затраты на MEADS планируются Пентагоном до 2001 г., а на 2000 ф.г. они закладываются в размере 49 млн.долл.

На реализацию других совместных проектов с зарубежными странами в области тактической ПРО администрация США предполагает затратить 53 млн.долл. Основная часть средств должна пойти на содействие Израилю в создании собственного противоракетного потенциала, прежде всего на разработку комплекса ПРО ТВД «Эрроу», а также на реализацию проекта THEL.

*О планах США по наращиванию ударного подводного флота.* В фев. 2000 г. Пентагон распространил среди конгрессменов секретный доклад, в котором проанализировано состояние дел с ам. ударными подлодками, а также потребности ВМС США в таких кораблях на перспективу вплоть до 2025 г. Судя по материалам в прессе (отдельные положения документа просочились в СМИ), ам. военное ведомство стремится к пересмотру нынешней линии на дальнейшее сокращение ударных ПЛ, развороту процесса в обратную сторону.

В докладе утверждается, что ударный подфлот США, который еще десятилетие назад составлял около 100 ед., насчитывает 56 кораблей и при сохранении существующей тенденции, вероятно, к 2002 ф.г. будет насчитывать «всего» 50 субмарин (что собственно и предусмотрено действующими планами). Между тем, в соответствии с новыми оценками военных – доклад готовился 7 группами под руководством КНШ и военразведки, – интересы безопасности США требуют увеличения ударного подфлота. Оптимальным для Пентагона представляется наличие в ВМС 68 ударных ПЛ к 2015 г. и 76 к 2025 г.

В связи с тем, что закупка новых кораблей в такие сроки представляется по бюджетным соображениям нереальной, предлагается более «дешевый» выход из ситуации. Во-первых, отказаться от сокращения тех лодок (класса «Лос-Анжелес»), жизненный цикл которых еще можно продлить, перезагрузив их ядерные реакторы. Во-вторых, постепенно наращивать усилия по строительству новых субмарин (класса «Вирджиния»). И в-третьих, произвести конверсию 4-х самых устаревших ПЛАРБ (класса «Огайо») в ударные ПЛ, которые были бы способны нести на борту помимо значительного арсенала неядерных КРМБ подразделения военно-морского спецназа.

*Противоракетная лазерная установка воздушного базирования.* Финансирование программы по созданию противоракетной лазерной ABL (Airborne Laser) в 2001 ф.г. может сократиться относительно соответствующих расходов 2000 ф.г. в 2 раза. В проекте оборонного бюджета, внесенном на рассмотрение конгресса 7 фев. 2000 г., Белый дом запросил выделить на разработку лазера 148,6 млн.долл., в то время как действующий бюджет

предусматривал на те же цели 304,2 млн.долл.

Проект ABL в 2001-2005 ф.г. может недополучить 640 млн.долл. от запланированных ранее ассигнований. В случае сокращения финансирования первые противоракетные лазеры смогут появиться в ВВС не ранее 2014 г. (на 7 лет позднее, чем при действующем графике), а издержки по программе увеличатся на 1,2 млрд.долл.

«Боинг» в янв. 2000 г. широко разрекламировал появление на базе ВВС Вичита (шт.Канзас) первой летающей платформы под систему ABL – «Боинга-747-400». Разработчики уверяют, что после доработок самолета, можно будет переходить к подготовке и проведению испытаний по перехвату баллистических ракет-мишеней типа «Скад» (планируется на 2003 г.).

## Военторг

**Об основных рынках сбыта ам. оружия в странах АТР.** В 1997 г. стоимость таких заказов составила 13,2 млрд.долл. По объему расходов на военные нужды АТР отводится 3 место после Сев. Америки и Зап. Европы, а по емкости и перспективам данному региону определено 2 место в мире после Бл. Востока. В ближайшем десятилетии потребности стран АТР в военной технике могут составлять 3 тыс. самолетов и 350 боевых кораблей.

Основными импортерами ам. оружия в АТР являются Тайвань, Ю. Корея, Япония, Сингапур, Австралия, Таиланд и Малайзия. **Тайвань, Ю. Корея и Япония входят в число 10 стран мира – крупнейших потребителей ам. вооружений.** В 1990-95 гг. на закупку оружия из США Тайвань израсходовал 11 млрд.долл., Ю. Корея – 7,2 млрд., Япония – 5,2 млрд.долл.

Основными причинами такого положения являются: ускоренные темпы эконом. роста стран АТР и расширение их возможностей по закупке вооружений (ежегодный прирост ВВП составлял в Индонезии – 6,7%, Малайзии – 8,5%, Филиппинах – 1,6%, Сингапуре – 8,2%, Таиланде – 8,3%, Вьетнаме – 7,3%); слаборазвитая структура сухопутных сообщений и доминирующая роль морского транспорта (в последнем десятилетии торговый флот таких стран, как Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, увеличился почти на 3 тыс. судов и возрос с 4 до 6,7 тыс. единиц, а объем перевозок грузов морскими путями увеличился более чем в два раза); сохранение определенной напряженности и территориальных претензий между отдельными странами региона (Северная-Ю. Кореи, Вьетнам-Китай).

В 1996 г. минобороны уведомило конгресс о продаже Тайваню 1300 ракет «Стингер» и специального оборудования к ним на 420 млн.долл. В 1997 г. объем продаж составил более 1 млрд.долл. и включал поставки вертолетов AH-1W, OH-58D с боекомплектами, управляемые противотанковые ракеты TOW2A и автомобили высокой проходимости. В 1998 г. Тайваню было продано 3 модернизированных фрегата класса КНОКС, общей стоимостью 300 млн.долл., снятых с вооружения ВМС США, предполагается продажа очередной партии ракет «Стингер».

Наиболее крупной продажей ам. вооружения в Ю.Корею явилась поставка 4 самолетов системы раннего радиолокационного обнаружения «АВАКС E-767» на 3 млрд.долл. (уведомление

конгресса прошло 8 сент. 1997 г.). В 1996 г. Ю. Корея было продано 46 противокорабельных ракет «Гарпун» и ракет «Си-Спароу» для оснащения корейских эсминцев KDX-1 и дизельных подлодок класса SS209. Компания «Локхид-Мартин» имеет контракты на поставку до 2000 г. партии комплексов РСЗО южнокорейским СВ.

Отличительной особенностью ам.-японского военно-эконом. сотрудничества является предоставление Японии со стороны США современных технологий и новейшего вооружения. Так, компания «Локхид-Мартин» на госуровне оказывает помощь в разработке перспективного японского истребителя F-2 с использованием апробированных технологий создания перспективных истребителей ВВС США F-22 и JSF. Компания также выполняет японские заказы по производству корабельной системы боевого управления оружием «Иджис» и ее установки на корабли ВМС Японии. В 1997 г. ам. компания «Грумман Эйркрафт» получила контракт в 400 млн.долл. на проведение модернизации самолетов РЭБ E-2C японских ВВС. В 1999 г. японцам продана партия морских и авиа-ракет «Стандарт-2» и АМРААМ.

В 1998 г. США продали Сингапуру 8 вертолетов AH-64D «Апач» и оказывают услуги в модернизации ранее закупленного вооружения. Годовой объем продаж составил 800 млн.долл.

В сент. 1998 г. Австралия заказала у США 12 транспортных самолетов последней модификации C-130J.

Отмечается снижение объемов продаж ам. оружия странам региона. Это объясняется как возрастающей конкуренцией со стороны ведущих экспортеров военной продукции — Франции, Великобритании, России, Германии и Китая, так и отходом правительств ряда стран АТР от идеологических принципов в вопросах закупок вооружений и их ориентацией на эконом. выгоду. Например, в ходе переговоров о продаже Индонезии партии ам. истребителей F-16, ранее проданных, но не поставленных Пакистану, индонезийская сторона увязала данный вопрос с предоставлением ей долгосрочных кредитов на их оплату, одновременно рассматривая возможность закупки многоцелевых самолетов у России.

*Об основных рынках сбыта ам. оружия на Бл. Востоке. США являются крупнейшим экспортером военной продукции, доля которой на мировом рынке достигает 55%. Такому положению способствует проводимая политика ам. администрации и ряд существующих программ помощи иностр. государствам. В соответствии с программой DELG (Defense Export Loan Guarantee Program), для закупки ам. вооружений в 1998 г. иностр. государствами было получено в форме займов (под гарантию Минобороны США) 10 млрд.долл. В 1999 г. администрация Б.Клинтона готова была выделить на эти цели еще 14 млрд.долл. Другой важной программой является выделение значительных гос. фин. средств на военную помощь дружественным иностр. государствам FMF (Foreign Military Financing Program). По итогам 1996 г. общий объем экспорта ам. вооружений как на госуровне, так и от поставок оружия ам. компаниями по лицензии составил 23,5 млрд.долл.*

В бюджете США на 2000 фг. предусматривается выделить 3,4 млрд.долл. на программу FMF. 94% этих средств предполагается выделить Израилю

и Египту, 1,9 млрд. и 1,3 млрд.долл. соответственно. Иордании выделяется 75 млн.долл. По расходам на импорт вооружений ближневосточные страны опережают другие регионы. **Например, в 1993-95 гг. на покупку систем оружия Саудовская Аравия израсходовала 22 млрд.долл.,** Египет — 4,5 млрд., Израиль — 2,1 млрд., Кувейт — 2,1 млрд., ОАЭ — 1,7 млрд.долл.

Основными причинами такого положения являются: многолетняя нестабильность в регионе и вооруженные конфликты на почве территориальных претензий и нац.-религиозных разногласий (Израиль-Палестина, Ирак-Иран, Ирак-Кувейт); слаборазвитая индустриальная база (за исключением Израиля), что не позволяет наладить собственное производство оружия и военной техники; большая заинтересованность США нефтяными запасами региона и политика укрепления ам. влияния в странах Бл. Востока.

**В 1986-96 гг. США поставили Израилю вооружений на 27,9 млрд.долл.,** в том числе по программам оказания военной помощи FMF (17,9 млрд.долл.) и MAP (Military Assistance Program — 45,3 млн.долл.).

Крупными продажами Израилю ам. вооружения явились: апр. 1994 г. — 25 истребителей F-15 (24 млн.долл.); май 1996 г. — комплексы РСЗО MLRS (363 млн.долл.); окт. 1995 г. — 14 боевых вертолетов AH-1E (военная помощь); июнь 1996 г. — 2 комплекса огневой поддержки ближнего действия «Фаланг» (755 млн.долл.); апр. 1997 г. — 15 вертолетов UN-60L «Блэк хок» (200 млн.долл.); сент. 1998 г. — 60 многоцелевых истребителей F-15C/D (2,5 млрд.долл.); сент. 1998 г. — 30 истребителей F-15I (2,5 млрд.долл.). Кроме того, США поставляют в ВС Израиля значительные партии боеприпасов, топлива, автомобили высокой проходимости, современные комплексы ПВО «Пэтриот».

После подписания в 1978 г. Кэмпдэвидского соглашения Египет стал 2 по значимости (после Израиля) ам. союзником на Бл. Востоке. Ежегодно Египет в виде военно-эконом. помощи получает от США на 2,1 млрд.долл. При этом 1,3 млрд.долл. — за счет программы FMF и 800 млн. — по программе эконом. поддержки (Economic support fund assistance). **В 1987-96 гг. на оснащение египетских ВС было поставлено ам. вооружений на 22,9 млрд.долл.,** из которых 13,6 млрд. оплачены ам. стороной по программам военной помощи.

Наиболее крупными ам.-египетскими экспортными соглашениями явились: апр. 1994 г. — продажа 720 минометных установок M-239 (293 млн.долл.); июнь 1994 г. — модернизация 2 фрегатов класса «Кнокс» и 10 вертолетов SH-2 (380 млн.долл.); нояб. 1994 г. — поставки 12 вертолетов AH-64 «Апач» (318 млн.долл.); апр. 1996 г. — поставки истребителей F-16 C/D и модернизация устаревших египетских самолетов F-16 (670 млн.долл.); апр. 1996 г. — продажа снятого с вооружения ВМС США фрегата УРО класса «Перри» (188 млн.долл.); июль 1996 г. — продажа фрегата УРО класса «Перри» (106 млн.долл.); сент. 1996 г. — модернизация египетских ракетных комплексов ПВО «Хок» (303 млн.долл.); апр. 1997 г. — продажа 6 списанных фрегатов (4 типа «Кнокс» и 2 — типа «Перри»; сент. 1997 г. — поставки 4 вертолетов SH-47D «Чинук» (149 млн.долл.); фев. 1998 г. — продажа 1 фрегата класса «Перри» и 1 — класса «Кнокс», 42 корабельных ракет «Гарпун» и 20

«Стандард» (355 млн.долл.); сент. 1998 г. — строительство склада-мастерской для истребителей F-16 (200 млн.долл.); сент. 1998 г. — модернизация 6 египетских вертолетов CH-47C «Чинук» (203 млн.долл.).

Военно-тех. сотрудничество между США и Кувейтом основывается на 10-летнем двустороннем соглашении об обороне 1991 г. На оснащении кувейтских ВС находится 40 многоцелевых истребителей F/A-18 C/D, танки M-1A1 «Абрамс», мобильные комплексы ПВО «Пэтриот» и «Хок». Ам. фирмы активно участвуют в создании и модернизации системы гос. и военного управления Кувейта.

Кувейт входит в пятерку стран крупнейших импортеров ам. оружия. В то же время США учитывают, что кувейтские ВС не в состоянии вести самостоятельные боевые действия (в 1991 г. Ирак оккупировал Кувейт в течение нескольких часов, захватил значительное количество вооружений кувейтских ВС) и в экспортной политике рассматривают Кувейт как хорошо оборудованный плацдарм для развертывания своих войск.

Наиболее крупными продажами ам. вооружения в Кувейт явились: сент. 1997 г. — 16 вертолетов AH-64D «Апач» и ракетно-артиллерийское вооружение к ним (800 млн.долл.); март 1998 г. — 48 самоходных гаубиц M 109A6, 154 пулеметных установок M-2, 18 разведмашин M88AG и 24 M113A3 и другое оборудование (496 млн.долл.); окт. 1998 г. — более тысячи комплектов радиосвязи «Сингарс» (113 млн.долл.).

Саудовская Аравия не имеет соглашений с США по вопросам обороны. В 1985-98 гг. КСА закупило у США вооружений на 42 млрд.долл. и занимает бесспорное лидирующее положение среди стран импортеров ам. оружия и военной техники. На оснащении ВС Саудовской Аравии в основном находятся танки «Абрамс» M-1A1, боевые машины пехоты «Бредли» M-2A1, многоцелевые истребители F-16, комплексы ПВО «Пэтриот». Ведутся переговоры о продаже Саудовской Аравии нескольких эскадренных миноносцев и крейсеров УРО, оснащенных боевой системой управления «Иджис», по 1 млрд.долл. каждый.

В 1987-96 гг. Бахрейн закупил вооружений у США на 842 млн.долл. Значительная часть ам. военной техники, состоящей на оснащении ВС Бахрейна, передана этой стране безвозмездно. С 1995 г. в Бахрейне дислоцируется штаб 5 флота ВМС США. Крупными закупками оружия и военной техники для ВС Бахрейна у США явились: май 1996 г. — 151 установка РСЗО MLRS (41 млн.долл.); июль 1997 г. — 20 истребителей F-16 A/B и их модернизация (303 млн.долл.). На оснащение бахрейнских ВС были также поставлены: 50 грузовиков высокой проходимости H813, 16 вертолетов «Кобра» AH-1P,E, 8 комплексов ПВО «Хок», снятые с вооружения ВМС США фрегат УРО FF6-24 и фрегат класса «Перри», значительное количество боеприпасов, корабельных ракет и торпед.

В июне 1997 г. ОАЭ закупают крупную партию корабельных ракет «СиСпарроу» RIM-7M (27 млн.долл.). С начала 1998 г. США активно ведут переговоры с Эмиратами о продаже последним 80 многоцелевых тактических истребителей F-16 (на 7 млрд.долл.). В сент. 1998 г. Минобороны США с целью поощрения вышеуказанной сделки объявило о готовности поставить Эмиратам крупную пар-

тию авиационного и корабельного современного ракетного вооружения на 2 млрд.долл., в том числе авиационные ракеты «Амраам», «Сайдвиндер», «Харм», «Майверик» и корабельные — «Гарпун».

*О положении в ВПК.* В 1998-99 гг. новое руководство Пентагона (министр У.Коэн, первый зам. министра Д.Хамре и зам. по закупкам и технологиям Д.Ганслер) воспрепятствовало заключению нескольких крупных сделок. Сначала оно воспользовалось антимонопольным законодательством, чтобы не допустить покупки корпорацией «Локхид-Мартин» компании «Нортроп-Грумман» (сумма сделки 11 млрд.долл.). Затем было наложено «вето» на заявки «Дженерал Дайнемикс» и «Литтон Индастриз» приобрести корпорацию «Ньюпорт Ньюс Шипбилдинг» за 1,3 и 1,8 млрд.долл. соответственно. Пентагон сейчас твердо стоит на том, что дальнейшее слияние крупных компаний приведет к ликвидации конкуренции в ряде направлений оборонного бизнеса, а в итоге к значительному удорожанию продукции и одновременному снижению ее качества.

По всей вероятности, в ближайшее время как альтернатива **ведущим компаниям США будет предложен трансатлантический, т.е. западноевропейский вариант консолидации.** Официальная версия таких межконтинентальных связей озвучивалась местными СМИ, которые заявляли о «растущей пропасти между технологиями, применяемыми для производства вооружений в США и их союзниками в Европе».

Особенно отчетливо эта тема зазвучала после завершения войны в Югославии. Отмечалось, например, что «одни европейские страны не могут оснастить свои армии оружием точного наведения, а другие не способны вести боевые действия в ночное время». Европейским партнерам ставят в вину, что они подходят к консолидации с оборонными предприятиями США с точки зрения экономии средств, а не рассматривают ее как возможность для повышения качества военных технологий. США указывают западноевропейцам на необходимость увеличения оборонных бюджетов.

В то же время основные барьеры для более тесного трансатлантического оборонного сотрудничества находятся в самих США: наличие жестких лицензионных ограничений на экспорт оборонных технологий. Поэтому еще с 1998 г. в Пентагоне изучают вопрос о внесении изменений в правовые документы, регулирующие экспорт таких технологий, с тем чтобы сделать их более либеральными, по отношению к ближайшим союзникам по НАТО. Одновременно разрабатываются новые структуры защиты конфиденциальной информации, которые будут предлагаться иностр. компаниям, связанным с ам. подрядчиками.

В Зап. Европе идет активный процесс слияний компаний сферы ВПК как внутри отдельных стран, так и в межгос. формате. Возможно объединение двух английских корпораций «Бритиш Аэроспейс» и «Маркони Электроникс». Это означало бы не только появление 3 (после «Локхида» и «Боинга») крупнейшего в мире оборонного подрядчика, но и вело бы к ослаблению конкурентоспособности ам. оборонных фирм на английском рынке вооружений, способствовало бы проникновению крупного соперника (за счет покупки, например, мелких или средних ам. компаний) на рынок США.

Чтобы этого не произошло, Пентагон, используя значительные фин. ресурсы и имеющиеся у крупнейших компаний ам. ВПК суперновые разработки в области военных технологий, будет стремиться проводить «трансатлантическую консолидацию» таким образом, чтобы исключить возникновение адекватного «противовеса» в европейском ВПК, укрепить свое влияние в НАТО.

«Локхид-Мартин». Третий год лидером по объему заключенных контрактов с Пентагоном (в 1998 г. — 12,3 млрд.долл.) является «Локхид-Мартин» (ЛМ). В 1998 г. в десятку ведущих компаний ВПК, кроме ЛМ, входили: «Боинг» — сумма контрактов 10,9 млрд., «Рейтон» — 5,7 млрд., «Дженерал Дайнемикс» — 3,7 млрд., «Нортроп-Грумман» — 2,7 млрд., «Юнайтед Текнолоджис» — 2 млрд., «Текстрон» — 1,8 млрд., «Литтон» — 1,6 млрд., «Ньюпорт Ньюс» — 1,5 млрд. и TRV — 1,3 млрд.долл.

ЛМ (центральный офис — в г. Бетесда, шт. Мэриленд; число занятых — около 190 тыс.чел.) — основной подрядчик Минобороны по разработке и производству истребителей F-16 и F-22, транспортного самолета C-130, беспилотника со свойствами «Стелс» «Дарк стар», космических носителей «Атлас» и «Титан», МБР «Трайдент-2» (D-5), спутников раннего предупреждения о запусках ракет (Space Based Infrared System), системы ПРО ТВД ТХААД (Theater High Altitude Area Defense).

Победой для ЛМ в 1998 г. стало получение контракта (2 млрд.долл.) на создание следующего поколения крылатых ракет воздух-поверхность (Joint Air to Surface Missile). Значение этого события заключается в том, что ЛМ не только смог выиграть очередную крупную сделку у своего основного конкурента «Боинга», но и впервые выходит на рынок крылатых ракет. ЛМ также ведет переговоры с компанией «Аэропасиаль-Матра» (Франция) о разработке военного варианта самолета A-319 в качестве альтернативы боинговскому АВАК-Су.

В фев. 1999 г. ВВС выбрали команду из нескольких компаний с участием ЛМ для выполнения 15-летнего контракта (10,2 млрд.долл.) по обслуживанию авиадвигателей. Для ЛМ контракт означает получение 2,6 млрд.долл. и выход в сферу поставок и производства запчастей для истребителей и транспортных самолетов.

ЛМ вместе с германской корпорацией «Даймлер-Крайслер Аэропейс» и итал. «Аlenia» займется разработкой технологий, необходимых для создания системы МЕАДС (Medium Extended Air Defense System), мобильной ПРО для борьбы с баллистическими и крылатыми ракетами, базирующейся на системе РАС-3 (Patriot Advanced Capability-3). На ЛМ возложена задача по разработке самой ракеты. Доля США в финансировании данного проекта составляет 55%, Германии 28% и Италии 17%. Армия США предполагает использовать МЕАДС как мобильную ПРО для развернутых войск. Германия и Италия хотят, чтобы создаваемая система не только защищала их войска, но и служила в качестве нац. ПРО. МЕАДС — одна из немногих находящихся сейчас в разработке евро-ам. оборонных программ.

Последние 2 года успехам ЛМ сопутствует полосу неудач, начало которым положил запрет на покупку «Нортропа-Грумман». Далее последовали неудачи с запусками военных спутников, испытани-

ем системы ПРО ТХААД (из 7 пусков ракет удачным пока был только один). ЛМ на 2 года опаздывает с созданием 3-го поколения ракет «Пэтриот» (Patriot-3), превысив на 37% бюджетные суммы, выделенные на их разработку. У компании возникли сложности с производством транспортника C-130 и истребителя F-22.

Специалисты видят причины неудач ЛМ в том, что он, контролируя значительную часть оборонного бизнеса, стремится к приобретению равновесного сектора и в коммерческой сфере, а это требует больших фин. затрат. ЛМ имеет значительные товарные запасы в других компаниях, обладает большим недвижимым имуществом и активами. Однако недавно он объявил о сужении сферы деятельности в неключевых (коммерческих) отраслях на 1 млрд. долл. Надавню ЛМ объявил о покупке компании Comsat за 2,7 млрд.долл. с целью усилить позиции в быстроразвивающемся бизнесе коммерческих запусков спутников и их обслуживания.

«Локхид Мартин Мисайлс энд Спейс» является одной из ведущих в мире аэрокосмических компаний в области создания различных классов космических систем, ракет и других видов высокотехнологичной наукоемкой продукции как мирного, так и военного назначения.

Компания является основным поставщиком баллистических ракет для ВМС США, а также участвует в разработках новых ракетных систем для армии США в рамках нац. программы создания оборонной системы ТВД на больших высотах. В военные программы, помимо упомянутой ранее, входят: проекты спутниковых систем связи «Милстар», ДСКС, проект модернизации глобальной навигационной системы GPS, оборонная метеорологическая космическая программа, создание системы раннего обнаружения запусков в инфракрасном диапазоне, разработка лазеров воздушного базирования, модификация баллистических ракет класса «Трайдент» и разработка новых видов оружия.

Основные коммерческие проекты компании: создание глобальных телекоммуникационных систем «А 2100» и «Иридиум»; также системы для получения и использования космических снимков Земли; создание межд. космической станции; систем наблюдения за землей «АМ-1» и «Тирос», различных классов космических телескопов, приборов и установок.

«Локхид Мартин Мисайлс энд Спейс» имеет **тесные контакты с рос. партнерами:** космическим НПО им.Хруничева, ракетно-космической корпорацией «Энергия», НПО «Энергомаш» и др.

Компания принимает участие в совместном рос.-ам. СП «Иинтернэшнл ланч сервисис» по маркетингу и осуществлению коммерческих запусков спутников носителями «Протон» и «Атлас». Она выступает в качестве основного заказчика нового поколения ракетных двигателей «РД-180», создаваемых другим рос.-ам. СП «РД Амросс».

Штаб-квартира компании находится в Силиконовой долине (г. Саннивейл), в 40 милях к югу от Сан-Франциско. Имеет разветвленную структуру, ее отделения расположены в 9 шт. страны, в Калифорнии они рассредоточены в 4 городах. Общая численность сотрудников — 13 тысяч.

Компания «Боинг» (штаб-квартира в г.Сиэтле, на предприятиях занято 200 тыс.чел.) — **крупней-**

**ший производитель военных самолетов и вертолетов для ВС США:** истребителей F/A-18 Хорнет, F/A-18E/F Супер Хорнет, F-15 Игл, A/B-8Б Хариер, самолетов АВАКС, В-22 Оспрей, С-17; вертолетов RAH66 Команч, СХ-47 Чинук, АХ64Д Апач; ракет Гарпун, СЛАМ (Standoff Land Attack Missile) и ДЖДАМ (Joint Direct Attack Munition).

В мае 1999 г. компания объявила о сокращении до середины 2001 г. 7 тыс. рабочих мест на предприятии по производству истребителей F-15 в Сан-Луисе (20 тыс. работающих, продукция — истребители и транспортные самолеты). Причиной стал проигрыш «Боинга» в борьбе за контракт на поставку истребителей в Грецию, которая предпочла F-16 «Локхида-Мартина» боингским F-15. Партия из 36 F-15 предлагала по 70 млн.долл. за самолет. Греки предпочли 50 F-16 по 40 млн.долл. за самолет.

Для того, чтобы не потерять контракт в 2,5 млрд.долл. на поставку таких же истребителей Израилю, «Боинг» предложил дополнительно 500 млн.долл. на реализацию совместных пром. проектов с этой страной в случае, если он выиграет тендер. Однако ВВС Израиля склоняются к тому, чтобы отдать предпочтение его главному конкуренту — «Локхиду».

«Хьюз электроникс» (Hughes Electronics. P.O.-Box 80028 Los Angeles, CA 90080) является одной из ведущих ам. многопрофильных корпораций, ориентированных на производство коммерческих спутников связи и выполнение госзаказов по производству авиакосмической и ракетной техники, радиолокационного и электронного оборудования, разработку интегральных компьютерных комплексов военного и гражд. назначения, а также систем наведения и управления оружием.

В последние годы отмечается тенденция расширения корпорации и роста продаж ее продукции и услуг. Численность служащих и рабочих компании составляет 84 тыс.чел., а **торговый оборот в 1998 г. составил 14,8 млрд.долл.**

«Хьюз спейс энд коммьюникэшн» (штаб-квартира в г.Эль-Сегундо, шт. Калифорния) является **крупнейшим мировым производителем геостационарных спутников связи** различного назначения. Компания имеет долгосрочные контракты на производство спутников связи серии HS 376, HS 601, HS 702 от различных коммерческих и гос. структур как в США, так и в других странах. **40% действующих коммерческих спутников связи в мире построены на заводах «Хьюз электроникс».**

«Хьюз нетуорк систем» (штаб-квартира в г.Джермантаун, шт. Мэриленд) является крупным производителем телекоммуникационного оборудования для наземных спутниковых станций и **мировым лидером в оказании услуг и поставок тех. средств для систем цифровой спутниковой телефонной связи и цифровых мобильных систем.** Отмечается уменьшение в объемах продаж услуг и продукции компании. Так, в 1998 г. оборот фин. средств составил 800 млн.долл., в то время как в 1997 г. он достигал 1,01 млрд., в 1996 г. — 1,07 млрд.долл. Такое положение в первую очередь объясняется насыщением рынка северо-ам. континента в данных услугах и тех. средствах и возрастающей конкурентностью в этой области на мировом рынке. В то же время положение компании остается стабильным и перспективным. Прибыль в 1998 г. составила более 60 млн.долл.

«Директ ТВ» (штаб-квартира в г.Лос-Анджелес, шт. Калифорния) обеспечивает обслуживающие и трансляцию через спутники HS-601 185 цифровых телеканалов для абонентов на территории США, Лат. Америки и Карибов Японии. Число подписчиков в 1999 г. достигло 3,5 млн.

«Панамсат» (штаб-квартира в г.Гринвич, шт. Коннектикут) является владельцем глобальной системы связи на базе 16 ИСЗ и предоставляет широкий спектр телекоммуникационных услуг. В 1999 г. планировался вывод на орбиты 9 спутников, что обеспечивает расширение географических регионов услуг и коммерческого влияния компании.

Коммерческий сектор компании «Хьюз электроникс» ориентирован на оказание услуг в области развертывания космических наземных систем и современной связи, телекоммуникаций и компьютерного обмена в базах данных во всех регионах мира. Представительства корпорации, кроме США, расположены в Бразилии (г.Сан-Паулу), Китае (г.Пекин, Шанхай), Чехии (г.Прага), Германии (г.Гришайм), Индии (г.г.Нью-Дели, Мумбаи), Индонезии (г.Джакарта), Италии (г.Рим), Японии (г.Токио), Мексике (г.Мехико), Филиппинах (г.Манила), Южной Африки (г.Хафуэй Хауз), Таиланде (г.Бангкок), Великобритании (г.Милтон Кейниз) и России (г.Москва).

Предприятия военного сектора объединены в компанию «Хьюз эйркрафт». Хотя последняя является дочерним предприятием «Хьюз электроникс», по количеству занятых военный сектор в 3 раза превосходит коммерческий.

Подразделение «военных систем» (штаб-квартира в г.Эль-Сегундо, шт. Калифорния) имеет предприятия и лаборатории в шт. Алабама, Колорадо, Калифорния, в г.Вашингтон и активно участвует в разработке и модернизации систем оружия, органов управления, разведки и связи для СВ США.

Подразделение «информ. систем» (штаб-квартира в г.Фуллerton, шт. Калифорния) является крупным подрядчиком минобороны США и ряда других стран в области разработки, развертывания и обслуживания глобальных систем управления, связи и разведки для ВС на базе ИСЗ. В интересах МО США разрабатываются системы обмена данными, тренажерные комплексы для обучения специалистов по эксплуатации военной техники. Предприятия и представительства данного подразделения расположены в г.г. Эль-Сегундо, Фуллертон, Торанс (шт. Калифорния), Вьенна, Ресстон, Херндон (шт. Вирджиния), Лэндовер (шт. Мэриленд), Индианаполис (шт. Индиана), Ирвинг, Хьюстон (шт. Техас), Денвер (шт. Колорадо), Бингхэмптон (шт. Нью-Йорк), Трой (шт. Мичиган), Орландо (шт. Флорида), Ричмонд (Канада), Рассельхайм (Германия), Рияд (Саудовская Аравия).

Подразделение «управления систем связи» (штаб-квартира в г.Эль-Сегундо, шт. Калифорния) занято разработкой и производством опто-электронных и лазерных систем.

Предприятия данного подразделения расположены в г.г. Эль-Сегундо, Торранс, Санта-Барбара, Ньюпорт-Бич (шт. Калифорния), Форт Уэйн (шт. Индиана), Ла-Гранд (шт. Джорджия), Форест (шт. Миссиссипи), Дэнбури (шт. Коннектикут), Оранджберг (шт. Юж. Каролина), Мавах (шт.

Нью-Джерси), Лексингтон (шт. Кентукки) и Мидленд (кан. пров. Онтарио).

Подразделение «систем оружия» (штаб-квартира в г.Туссон, шт. Аризона) осуществляет заказы ам. минобороны по производству современного ракетного вооружения. На предприятиях подразделения (Туссон, шт. Аризона; Фуллертон, Сан-Диего, шт. Калифорния; Сиэтл, шт. Вашингтон; Глен Розерс, Шотландия) производятся авиаракеты AIM-9M «Сайдвиндер», AMRAAM, крылатые ракеты «Томагавк», противотанковые ТОУ и ПВО ближнего действия «Стингер».

«Рейтеон» (Raytheon, 141 Spring Street, Lexington, MA 02421). Является крупной многопрофильной ам. компанией, ориентированной на производство радиоэлектронной, ракетно-космической и авиапродукции по заказам военного ведомства и других госструктур США. В 1998 г. численность персонала на ее предприятиях, достигла 100 тыс.чел.

«Рейтеон» является **мировым лидером в производстве ракетной техники**, радиолокационных станций, высокочувствительных датчиков, разведоборудования, систем связи, боевого управления и информ. обмена, навигационных приборов, комплексов контроля и управления воздушным движением. «Рейтеон» является участником спутниковой коммерческой системы связи «Иридиум» и имеет контракт на производство основного приемопередающего антенного устройства для спутников и наземных станций. Компания занимает ведущее место в США и 3-е в мире по объему продаж различного электронного оборудования для оснащения боевых кораблей, судов флота, частных катеров, яхт (автопилоты, радары, измерители глубины, эхолоты, навигационные терминалы GPS, оборудования связи и т.д.).

Сектор малой авиации и спец. самолетов занят выполнением заказов военного ведомства США по оборудованию различных типов самолетов для решения задач разведки, наблюдения, поиска и спасения, морского патрулирования.

На предприятиях компании выпускаются модели: транспортных самолетов C12 A/B/C/D/F/R и C12J/J2; разведывательных KA-200, RC-12D/G/H/K/N/P/Q; учебно-тренировочных T-1A, T-34C, T-42A, T-44A, T-400; спецназначения – UC-12F/M, U-21F, U-125, U-125A. «Рейтеон» имеет контракты на производство авионики для пассажирских самолетов «Боинг», самолетов E-6B «Такамо» – системы воздушных командных пунктов ВМС США и базовой патрульной авиации P-3 «Орион».

«Рейтеон» является крупным продавцом значительного количества моделей самолетов т.н. «малой» или «деловой» авиации, в том числе: новый самолет «Хокер-горизонт» для межконтинентальных перелетов и для более коротких маршрутов «Хокер-800XP», серии легких летательных аппаратов «Барон-58»; B-36TC, A-36 и др.

Сектор инженерно-строительных услуг (ИСУ) «Рейтеон» занят: строительством, финансами, управлением, защитой окружающей среды, уничтожением химоружия, инженерным обеспечением и т.п.

Отмечается тенденция расширения производственных мощностей и роста продаж продукции и услуг компании. Так, в 1994 г. объем продаж составлял 10 млрд.долл., в 1995 г. – 12, в 1996 г. –

12,3, в 1997 г. – 13,6 млрд.долл., а в 1998 г. – 19,5 млрд.долл.

«Рейтеон» является ведущей корпорацией в сфере обороной электроники. Основная продукция – крылатые ракеты «Томагавк» нового поколения (tactical Tomahawk), электронно-оптические приборы (в т.ч. ночного видения), высокоскоростные противорадарные ракеты HARM, противотанковые ракетные системы Javelin и направляемые через спутники новейшие корабельные ракеты ДЖСОУ (Joint Standoff Weapon).

«Рейтеон» заручилась поддержкой правительства США в борьбе за контракт (1,5 млрд.долл.) на оснащение ракетами AMRAAM (Advanced Medium Range Air-to-Air Missile) европейского истребителя нового поколения «Еврофайтер».

Компания «Дженерал Дайнемикс» (главный офис в Фолс Черч, шт. Вирджиния, 30 тыс. занятых) – основной производитель танков (M1A2 «Абрамс») и боевых бронированных машин. Владеет 3 из 6 судостроительных компаний, выполняющих заказы ВМС США: «Электрик Боут» (производство подводных лодок), «Бат Айрон Уоркс» (эсминцы) и «Нэйшнл Стил Шипбилдинг». В мае 1999 г. ДД приобрела компанию «Галфстрим Аэроспейс» (производство малых самолетов бизнес-класса). В июне 1999 г. ДД объявила о намерении купить у корпорации «ДжиТиТиИ» за 1 млрд.долл. 3 предприятия, производящих военные системы связи.

«Нортрон-Груман» (штаб-квартира в Лос-Анжелесе, шт. Калифорния, 50 тыс. занятых) – основной подрядчик Пентагона по созданию бомбардировщика B-2. После того как Пентагон блокировал покупку НГ компанией «Локхид-Мартин», ее положение как крупного индивидуально «игрока» в оборонном бизнесе оказалось не таким прочным. Тем более что НГ, в отличие от «Локхида», «Боинга» или «Рейтеона», не имеет солидной «подстраховки» в коммерческом секторе.

## Космос

**О**звлядах США на ведение военных действий в космосе. Политика США в этой области базируется на предположении, что все большее количество стран будут создавать нац. (возможно региональные) космические системы различного предназначения, в том числе и военные, которые в конфликтных ситуациях должны рассматриваться как элементы инфраструктуры противника, подлежащие уничтожению.

Несмотря на определенные позитивные изменения в военно-полит. обстановке в мире (сокращение военных программ), ам. военные эксперты по-прежнему рассматривают необходимость контроля космического пространства, обеспечения поддержки сухопутных войск и морских группировок из космоса, а также защиты космических объектов в качестве приоритетных направлений развития и совершенствования ВС.

В США создано (1985 г.) объединенное космическое командование (ОКК), включающее космические командования 3 видов ам. ВС. Штаб ОКК размещается на авиабазе Петерсон в г. Колорадо-Спрингс (шт. Колорадо), где находятся также штабы космического командования ВВС и НОРАД. ОКК выполняет задачи оборонительного характера, связанные с реализацией концепции создания активных систем нац. ПРО, ПКО и кос-



мических вооружений для защиты территорий от ударов воздушных, ракетных и космических средств противника. При этом не исключается и возможность решения наступательных задач, поскольку тактико-тех. характеристики перспективных космических противоракетных систем позволяют непосредственно из космоса использовать их в качестве ударных, в том числе и по наземным целям.

Для выполнения указанных задач США пока не располагают боевыми системами противоракетного оружия, способными обеспечить эффективную защиту от ракетных ударов или воздействия на спутниковые средства вероятных противников.

Одним из основных направлений работ в США в этой области является **разработка ключевых технологий для ведения боевых действий в космосе и из космоса**. При этом сроки практической реализации этих разработок находятся в диапазоне от 1,5 до 3 лет с момента принятия решения о начале развертывания космических систем вооружений (КСВ).

Планами развертывания и применения КСВ предполагается достижение на первом этапе превосходства в космосе над противником, что создаст основу для дальнейших успешных действий по уничтожению его наземной и морской группировок.

К 2005 г. группировка космических сил США должна быть способна поражать 450 космических аппаратов (КА) вероятного противника на средних орбитах и 200 КА — на высоких орбитах. К этому времени **ождается появления космических комплексов для подавления линий радиосвязи** в 3 направлениях: ИСЗ-Земля, ИСЗ-ИСЗ, Земля-ИСЗ. Для нанесения ударов по космическим целям противника из космоса по наземным объектам планируется использовать воздушно-космические самолеты, боевые орбитальные платформы, высокоэнергетические лазеры космического, воздушного и наземного базирования, МТКК «Шаттл».

Появление **высокоэнергетических лазеров космического базирования**, разрабатываемых в интересах ПРО, ожидается не ранее 2015 г. В США активно ведутся НИОКР по созданию искусственных «энергообразований» в околоземной среде для решения задач противоракетной и противоспутниковой обороны: взрывы химических активных веществ, электрические источники плазмы и искусственные метеоры. Основную работу по выполнению НИОКР в этих направлениях в США осуществляют «Боинг», «Локхид-Мартин», «Рейтеон», «Хьюз электроникс», «Литтон Индастрис», «Юнайтед Технолоджис», «Текстрон», «Дженерал Электрик» и др.

*Планы по созданию системы нац. противоракетной обороны.* Во второй половине марта 1999 г. конгресс одобрил финансирования НИОКР и развертывания на территории США новой системы нац. ПРО (National Missile Defense). Такое решение мотивируется опасностью со стороны «недружественных» к США государств и ускоренным развитием ракетных технологий в таких странах, как КНДР, Иран, Ирак. Предусматривается увеличить почти в 3 раза (на 6,6 млрд.долл.) расходы по программе, что до 2005 г. составит 10,5 млрд.долл.

НПРО будет включать 5 основных элементов: антиракеты с боевой частью для поражения боеголовки МБР противника (GBI-Ground Based Inter-

ceptors); наземная радиолокационная станция для отслеживания траектории полета МБР противника и целеуказания для антиракет (GBR-Ground Based Radar); система контроля и управления антиракеты во время полета и боевого применения (IFICS-Inflight Interceptor Communications Systems); командная система боевого управления и связи (BM/C3-Battle Management/Command, Control & Communications); усовершенствованная система раннего предупреждения о нанесении ракетно-ядерного удара (Upgraded Early Warning Radars).

Реализация программы НПРО предусматривает до 2003 г. развертывание на боевом дежурстве (а/б Гранд-Фокс, шт. Сев. Дакота) 20 антиракет в шахтных пусковых установках и наземной радиолокационной станции. Количество антиракет предполагается довести до 100 ед. Поражение МБР противника будет происходить в верхних слоях атмосферы на высоте 100 км., через 5-15 минут после их запуска.

В фев. 1997 г. Управление баллистических ракет МО (BMDO-Ballistic Missile Defense Organisation) заключило 2 конкурсных контракта на проведение НИОКР по тех. решению концепции НПРО на 8 млн. каждый. В конкурсе участвовали компания «Боинг» с одной стороны и группа корпораций «Локхид-Мартин», «ТиАрДаблЮ», «Рейтеон» и «Хьюз», сформировавших компанию «Юнайтед миссайлз дифенс», — с другой. Оба конкурента были обязаны в течение 6 мес. представить тех. решение концепции НПРО и практический образец антиракеты для испытаний.

Для проведения испытаний был выбран зап. ракетный полигон США (а/б Ванденберг, шт. Калифорния). При этом запуск ракеты-мишени осуществлялся с континентальной части, а пуск антиракеты — с ракетного полигона СВ США на аттоле Кваджелейн (Маршалловы о-ва, Тихий океан).

Несмотря на то, что наиболее сложным по технологии в системе НПРО является разработка боевой ступени ракеты (EKV-Echo-Atmospheric Kill Vehicle) с прибором самонаведения на МБР и кинетическими поражающими элементами, в июне 1997 г. компания «Боинг» провела успешные испытания своего образца. В ходе эксперимента без реального поражения ракеты была осуществлена проверка эффективности и надежности сенсоров EKV по обнаружению, отслеживанию траектории и наведению на цель кинетических поражающих элементов. В янв. 1998 г. аналогичные испытания были проведены с образцом, разработанным компанией «Юнайтед миссайлз дифенс». В обоих случаях в качестве ракеты-мишени использовалось изделие MSLS, Multi-Service Launch System, модернизированный вариант ракеты «Минитмэн-2».

В конце апр. 1998 г. BMDO заключило контракт с «Боинг» как с основным подрядчиком (LSI-Lead System Integrator) на проведение НИОКР по программе НПРО: на 3 года выделено 1,6 млрд.долл.

В июле 1998 г. ам. военное ведомство после детальных оценок и расчетов объявило, что в качестве носителя EKV будет использована ракета, аналогичная МБР «Минитмэн-2». Предположительная стоимость носителя боевой ступени антиракеты составит 3 млн.долл. В качестве субподрядчиков «Боинга» по производству двигателей и сборке ступеней ракеты-носителя выбраны компания

«Эллайэнт техсистемз» (г. Магна, шт. Юта) и «Юнайтед технолоджи кемикэл системз дивижн» (г. Сан-Хосе, шт. Калифорния).

На Зап. ракетном полигоне США планировалось провести 2 испытания антиракет с реальным боевым поражением ракеты-мишени. На антиракетах будут установлены ЕKV, разработанные компаниями «Боинг» и «Хьюз». На основе полученных результатов будет проведен тщательный оценочный анализ всей программы НПРО, и в 2000 г. предусматривается принять окончательное решение о развертывании в течении последующих 3 лет данной системы на ам. континенте.

*О системах запуска многоразового использования.* В начале 70-х гг. руководство НАСА приняло стратегическое решение об отказе от использования для выведения на орбиту ИСЗ ракет-носителей одноразового пользования, предложив взамен концепцию возвращаемого и многократно используемого корабля «Спейс шаттл». Предполагалось, что такие принципиально новые черты данного носителя, как возможность повторного использования до 100 раз, возможность маневрирования на орбите, а также способность «забирать» с орбиты спутники для ремонта, значительно снизят стоимость доставки полезных грузов на орбиту по сравнению с традиционными носителями.

Опыт эксплуатации «Шаттла» показал, что сложность и ненадежность многих его систем, длительные сроки подготовки к полету и высокая стоимость предполетной подготовки сводят на нет вышеуказанные преимущества. В итоге стоимость доставки грузов на орбиту достигла 22 тыс.долл. за 1 кг., в то время как у **одноразовых носителей класса рос. «Протон» и «Союз» эта цифра не превышает 10 тыс.долл. за 1 кг.**

Ошибочность концепций «единого носителя» как для гражданских, так и военных грузов была продемонстрирована в 1986 г. в связи с катастрофой корабля «Челленджер», что привело к полуторагодовому перерыву в запусках ИСЗ. Американцам пришлось в срочном порядке переделывать в носители устаревшие МБР «Титан» и реанимировать программу одноразовых носителей «Дельта» (оба носителя славятся своей ненадежностью). В результате ам. правит. космические программы и набирающие силу ам. коммерческие компании оказались без дешевых и надежных средств доставки своих спутников на орбиту, чем объясняется **повышенный интерес деловых кругов США к рос. космическим технологиям** (ракеты-носители и ракетные двигатели).

Реализация взятого курса подтолкнула ам. компании к разработке нового поколения одноразовых носителей с использованием рос. технологий (двигатели). Такие носители создаются по программе ВВС США «Усовершенствованный одноразовый носитель (EELV), в рамках которой создаются ракеты «Дельта-3» («Боинг») и «Атлас-III и V» («Локхид-Мартин»).

Тем не менее руководство НАСА и ВС продолжает считать, что будущее — за многократно используемыми носителями. Сделав ставку на использование новых технологий в двигателестроении (комбинированный воздушно-реактивный и ракетный двигатель, т.н. концепция «единственной ступени»), материаловедении (сверхтермопрочные углепластики) и информатике (миниатюрные быстродействующие процессоры, обеспе-

чивающие автоматическое управление кораблем), с начала 90-х гг. НАСА активно ведет в сотрудничестве с ведущими аэрокосмическими компаниями **строительство космических кораблей многоразового использования нового поколения** (проекты получили название X-33 и X-34). **Основной целью разработчиков является 10-кратное (на порядок) уменьшение стоимости доставки груза на орбиту, резкое сокращение расходов и времени на послеполетное и предполетное обслуживание** («период оборачиваемости», т.е. промежуток между приземлением и новым полетом, принят равным 2 неделям), повторное использование всех компонентов корабля (на «Шаттле» топливный бак является одноразовым).

X-33 будет стартовать с Земли как обычный самолет, для X-34 планируется использовать воздушный старт с самолета-носителя. Уникальность этих проектов в том, что впервые они финансируются совместно из госбюджета и собственных фондов компаний примерно в соотношении 1:1, в случае успешных испытаний обе компании («Локхид-Мартин» и «Боинг») планируют предложить носители на рынке коммерческих запусков. Это первый опыт равноправного партнерства частных компаний и госучреждения в области космоса.

Многоразовые носители занимают важное место и в планах ам. военных. В соответствии с новой доктриной развития космических сил, планируется к 2012 г. в рамках программы NMD-Nationwide Missile Defense (защита территории США от ракетного удара) иметь возможности по выведению космических объектов на орбиту «в течение суток после получения приказа», осуществления маневров на орбите, а также «противодействия космическим возможностям потенциальных противников США», что понимается широко и включает «создание помех, снижение эффективности и уничтожение вражеских спутников». Для выполнения вышеозначенных целей предусмотрено **создание пилотируемого корабля многоразового использования** (с широким применением технологий, которые предполагается отработать в ходе осуществления проектов X-33 и X-34) с расширенными возможностями маневрирования в космосе. Рассматривается возможность его оснащения перспективными образцами энергетического оружия. Первый полет корабля запланирован на 2005-07 гг.

Полуразмерная экспериментальная модель X-33 проходит предполетные испытания на базе ВВС США Эдвардс. Первый ее старт, намечавшийся в июле 1999 г., был перенесен на дек. в связи с выявленными недоработками в двигательной установке. Предусматривается осуществить 15 полетов на высотах до 80 км. В случае успешного завершения ресурсу НАСА будут направлены на производство и эксплуатацию новых систем, а «Шаттлы» в виду их крайней дороговизны прекратят использовать в 2012 г. При неудачном исходе разработки X-33 США будут вынуждены эксплуатировать «Шаттлы» до 2020 г., а возможно и далее.

Параллельно с X-33 корпорация «Локхид-Мартин» на коммерческой основе проектирует полномасштабный аналогичный аппарат Venture StarT, в котором будут учтены многие факторы, возникшие при разработке X-33. По планам корпорации, аппарат будет готов к старту в конце 2004 г.

НАСА продолжает работы по созданию другого прототипа 2-ступенчатого корабля многоразо-

вого использования X-34, испытания модели которого должны начаться в ближайшее время также на базе ВВС Эдвардс. Главным подрядчиком НАСА в этом проекте является Orbital Sciences. В ходе запланированных 27 полетов намечено провести полный комплекс тестирования агрегатов аппарата и его компонентов. Судьба проекта будет определена по окончании испытаний в конце 2000 г., тем не менее Orbital Sciences планирует начать проработку создания коммерческого варианта X-34.

Среди проектов многоразовых космических носителей, наиболее близких к реализации, 2-ступенчатый аппарат K-1, созданный Kistler Aerospace, предназначенный для вывода спутников весом до 5 т. на низкие околоземные орбиты. Проект K-1 является чисто коммерческим, корпорации удалось собрать 500 млн.долл. на его осуществление, что на 65% покрывает сметную стоимость. Руководители проекта уверены, что им удастся найти недостающие средства и осуществить запуск в 2000 г.

Для этого созданы необходимые предпосылки. Подготовлена площадка на арендованном на 25 лет стартовом полигоне Woomera (Австралия), проведены испытания двигательных систем, парашютов и надувных подушек, используемых при приземлении ступеней аппарата, изготовлены компоненты K-1 и ПО по управлению полетами. **Двигательные установки НК-43 и НК-33 в количестве 46 ед. были закуплены корпорацией Kistler Aerospace в России.**

Разработчики системы предполагают, что после ее отладки в ходе испытательных полетов интервал между стартами возвращаемых аппаратов не будет превышать 9 дней, при этом средняя цена запуска составит 17 млн.долл. Корпорация заключила контракт на 100 млн.долл. с Space System/Loral на запуск первых спутников.

Еще одна модель, испытания которой намечены на 2000 г., создается компанией Rotary Rocket (г.Редвудсити, Калифорния). Ее отличительной особенностью является **применение роторных крыльев для вертикальной посадки аппарата на Землю**, а также новая конструкция маршевого двигателя, обеспечивающего 1-ступенчатой ракете выход в космос.

В качестве перспективной оценивается также разработка другой калифорнийской компании Space Access (г.Палмдейл), создающей корабль с горизонтальными взлетом и посадкой на базе т.н. scramjet — двигателя, позволяющего развивать скорость до 9 махов. Реализация проекта позволит выводить на орбиту 14 т. полезного груза за 1 полет, при этом стоимость сократится на порядок по сравнению с применением «Шаттла». Ожидается, что первый коммерческий запуск системы возможен в 2003 г.

*О развитии космических программ на северо-западе США.* В правит. и военных кругах, а также среди предпринимателей и ученых заметно выросло внимание к использованию северо-зап. территорий от Аляски до Айдахо в рамках различных космических программ.

Началась пробная эксплуатация расположенного на мысе Нэроу, в 40 милях юго-восточнее г.Кодьяк, Центра по запуску космических объектов. Его финансирование обеспечивали МО США и Фонд науки и технологий Аляски (15,5 и 5

млн.долл. соответственно). Завершение строительства 2 очереди Центра планировалось на июнь 1999 г. и обойдется еще в 18,7 млн.долл.

В конце 1998 г. состоялся первый запуск ракеты с этого комплекса. В течение 16-минутного полета производилась проверка готовности системы раннего предупреждения к возможному ракетному нападению на северо-зап. регион США.

Гражданское использование этого пускового комплекса предполагает запуск космических объектов весом до 2 т. на полярные орбиты для ведения научных наблюдений и обслуживания современных систем связи. Центр располагает одной стартовой площадкой, рассчитанной на 6 пусков в год. В случае успешной коммерческой эксплуатации возможно строительство еще 2 площадок. Первый коммерческий запуск планировался на сент. 1999 г.

Рассматривается возможность строительства в шт. Айдахо на территории, принадлежащей Нац. инженерному и природоохранному научному центру Фолс, пускового комплекса для выведения на околоземные орбиты легких и средних ракет. Власти штата рассчитывают, что этот комплекс будет использоваться в рамках программы Venture Start, которая в течение следующих 10 лет придет на смену программе Space Shuttle. Шт. Айдахо привлекателен для использования в космических программах тем, что он находится высоко над уровнем моря, расположен на северной широте, имеет низкую плотность населения и удален от воздушных трасс с интенсивным движением.

Учитывая прогнозируемый резкий рост потребности в новых каналах связи для использования в сотовых телефонных сетях, дальнейшее развитие Интернет, в ближайшие годы планируется осуществить порядка 2 тыс. космических запусков на эти цели. Принимая во внимание, что на мировом рынке коммерческих космических пусков спрос превышает предложение и телекоммуникационные компании вынуждены ожидать своей очереди в течение 2-3 лет, создание в Айдахо пускового комплекса имеет хорошие шансы на реализацию. Разрешение на его строительство может быть дано Фед. авиационной администрацией в 2000 г. В строительстве заинтересована компания «Локхид-Мартин».

*Об экспортном контроле за передачей коммерческих спутников.* Введены новые правила контроля за вывозом с территории США ам. коммерческих спутников для запуска с территории иностр. государств. С 15 марта 1999 г. полномочия по контролю возвращаются из минторга в госдеп. Лицензирование будет осуществляться по процедурам госдеповского контрольного списка вооружений. При принятии решения о выдаче лицензий возрастает роль Пентагона. Компании США будут получать разрешение не только на сделку, но и на проведение маркетинговых исследований. Процедура рассмотрения экспортной заявки станет менее транспарентной, а сроки принятия решения не будут строго обозначены. Отказ в выдаче лицензии может быть мотивирован интересами нац. безопасности США.

В конце 1999 г. сенат большинством голосов принял поправку (№394) лидера респ. большинства Т.Лотта к законопроекту об уровне расходов МО на 2000 ф.г. Она предполагает существенное повышение возможностей конгресса контролиро-

вать экспорт ам. телекоммуникационных спутников с целью запуска их в космос иностр. ракетносителями (коспонсорами этой поправки являются сенаторы-республиканцы Дж. Уорнер, Р. Шелби, Ф. Мурковски, П. Доменичи, А. Спектор, К. Томас, К. Хатчинсон).

В соответствии с новой редакцией законопроекта президент США должен уведомлять конгресс о проводимых администрацией расследованиях любых возможных нарушений фед. нормативных актов, регулирующих **экспорт ам. спутниковых технологий**. Главе Белого дома предписывается оперативно предоставлять конгрессу информацию о выдаче либо приостановке действия гослицензий частным лицам или фирмам, деятельность которых расследуется фед. органами.

В соответствии с данной поправкой Агентство по снижению угроз (Defense Threat Reduction Agency) МО наделяется широкими полномочиями контролировать реализацию коммерческих контрактов, заключаемых ам. производителями спутников с зарубежными компаниями. Предполагается, что Агентство будет вправе приостанавливать осуществление таких проектов, если они вступают в противоречие с интересами нац. безопасности.

Поправка предусматривает более активное участие ам. спецслужб в процессе выработки решений о выдаче экспортных лицензий на вывод в космос иностр. ракетносителями произведенного в США телекоммуникационного оборудования. Госдепартамент при рассмотрении заявок компаний на получение экспортных лицензий обязан по каждой из них получить от ЦРУ заключение.

*О рос. квоте на коммерческие запуски спутников.* Осуществление **Россией** услуг по коммерческим запускам ам. спутников является примером высокотехнологического сотрудничества. Вместе с тем оно не свободно от навязанных США ограничений: действуют квоты, установленные в соответствии с 2-сторонним соглашением относительно межд. торговли в области коммерческих услуг по космическим запускам от сент. 1993г. (квоты были несколько расширены в 1996г.). В США отмечаются попытки превратить это сотрудничество в заложника ам. политики санкций, в данном случае мотивирующихся озабоченностями по нераспространению и подозрениями в передаче ракетных и иных чувствительных технологий России в Иран. Ограничительная политика США дорого обходится аэрокосмическим и технологическим компаниям США, сотрудничающим с рос. партнерами: «Боинг», «Локхид-Мартин», «Лорал спейс энд комьюникейшнс», «Хьюз электрони-ке».

В июле 1999 г. было объявлено о том, что президент Б. Клинтон согласился **увеличить рос. квоту с 16 до 20 запусков**. Отмечалось, что администрация приняла во внимание меры по усилению экспортного контроля в России: прохождение соответствующего законодательства по пресечению продаж военных технологий в Иран и другие подозрительные страны, внедрение практики внутрифирменного экспортного контроля на ключевых предприятиях. Представители администрации дали понять, что если в России продолжится прогресс в данной области, то США смогут в следующем году снова увеличить рос. квоту.

*Ракетно-космические планы «Боинга».* Корпорация столкнулась с рядом неудач. Сомнение возможных заказчиков коммерческих запусков спутников стала вызывать новая ракета-носитель «Дельта-3», которая потерпела катастрофу при запуске в авг. 1998 г. и вывела на незапланированную орбиту телекоммуникационный спутник в мае 1999 г. в ходе 2 запуска.

Чтобы снять с себя обвинения в недостаточной готовности новой ракеты, «Боинг» предпринял тщательную проверку программы «Дельта-3», которая выявила конструктивные неполадки в двигателях 2 ступени. По итогам проверки особо подчеркивался тот факт, что двигатели были изготовлены фирмой «Пратт энд Уитни».

«Боинг» продолжит использование ракеты-носителя «Дельта-2», которая хорошо себя зарекомендовала. Подписан и осуществляется контракт с телефонной компанией «Глобалстар» о выводе на орбиту 16 спутников с июня-авг. 1999 г. До 2002 г. будет действовать контракт с ВВС США о выводе на орбиту спутников глобальной позиционной системы. По соглашению с НАСА, 10 запусков «Дельта-2» будут использованы в целях осуществления космической программы США.

Ракета «Дельта-3» была создана для вывода на геостационарную орбиту спутников весом до 3800 кг., что вдвое больше полезной нагрузки «Дельты-2». При этом предусматривается возможность многократного включения двигателей верхней ступени ракеты для корректировки выхода на нужную орбиту. По данной программе «Боинг» имеет заказы на 16 запусков до 2002 г. Заказчиками выступают ам. компании «Хьюз Спейс энд Комьюникейшенз» и «Спейс Системз/Лорал».

По заказу ВВС «Боинг» разработал новую серию ракет в рамках общей программы «Дельта-4». Целью программы является снижение на 25% расходов ВВС США на запуски спутников. Серия «Дельта-4» включает 5 типов ракет-носителей, способных выводить на геостационарную орбиту грузы весом в 4200, 4800, 5800, 6700 и 13200 кг. Три типа этих ракет могут быть использованы и в коммерческих программах запуска спутников. Предусмотрены 19 запусков ракет этой серии в 2002-06 гг.

В качестве перспективной «Боингу» представляется и **программа «Морской старт»**, первый пробный запуск по которой успешно прошел в марте 1999 г. **В программе участвует рос. корпорация «Энергия».** Ракета-носитель «Зенит» производства КБ «Южное»/ПО «Южмаш» (Украина) может выводить на заданную геостационарную орбиту до 5 т. груза. Подписаны контракты на 16 запусков с авг. 1999 г. Программа «Морской старт» представляет интерес для заказчика ввиду возможности запуска спутников с экватора на более высокую орбиту (обеспечивает удлинение срока активности), а также благодаря уменьшению стоимости запуска и времени, необходимого на его подготовку.

## Транспорт

**Аналитики «Боинга» о развитии мирового авиарынка.** В связи с обострением конкурентной борьбы на мировом рынке гражд. авиации корпорация «Боинг» в начале 1999 г. при планировании производства приняла за основу среднесрочное (до 2007 г.) и долгосрочное (до 2017 г.) прогнози-

рование спроса на свою продукцию в различных регионах.

За последние несколько лет **прирост объемов пассажирских авиаперевозок превышал 6% в год.** Ежегодное количество заказываемых самолетов примерно равнялось 8% от мирового гражд. авиапарка. В 1998 г. авиакомпания во всем мире получили 940 новых самолетов. При этом «Боинг» поставил 563 шт. (рост на 50% по сравнению с 1997 г.), «Аэробус» — 230 шт. (рост на 46%). Количество новых заказов составило: у «Боинга» — 656 лайнеров (рост на 16%), у «Аэробуса» — 556 (рост на 20%). В 1999 г. «Боинг» планировал передать заказчикам 620 самолетов, по сравнению с 285 шт. у «Аэробуса». В 2000 г. «Боинг» поставит 490, а «Аэробус» — 334 авиалайнера.

По оценкам руководства «Боинга», экономические проблемы в Азии будут преодолены в ближайшие 3 года. Ежегодные среднемировые темпы прироста ВВП в 1998-2007 гг. составят 2,9%. Ожидается, что объем пассажироперевозок будет увеличиваться в среднем на 5% ежегодно. Грузоперевозки будут возрастать на 6% в год. Всемирный гражд. авиапарк составит в 2007 г. 17,7 тыс. пассажирских и грузовых авиалайнеров. Из них 7% придется на небольшие самолеты, 22% — на самолеты среднего класса, 7% — на широкофюзеляжные лайнеры типа «Боинг-747». Потенциальный спрос на новые гражд. авиалайнеры в указанный период, по прогнозам аналитиков «Боинга», составит 7,6 тыс. самолетов на 520 млрд.долл. (в ценах 1997 г.). Авиакомпании приобретут: 5310 небольших самолетов, 1900 среднемагистральных и 390 широкофюзеляжных дальнемагистральных авиалайнеров.

Авиакомпании ненамного увеличат количество широкофюзеляжных самолетов в следующем десятилетии. Ожидается, что объем пассажиро-километров вырастет в 1998-2007 гг. на более чем 60%, что будет достигнуто за счет новых рейсов. Лишь 8% этого прироста будет получено за счет использования лайнеров с большой вместимостью. Даже этот скромный рост в пропорциональном плане будет в 5 раз больше, чем наблюдавшийся за последние 10 лет. Спрос на большие авиалайнеры будет невелик и будет концентрироваться в отдельных регионах.

Спрос на новые лайнеры и их размеры различается в зависимости от региона. В Сев. Америке с большим числом авиапутешественников и необходимостью замены устаревающего авиапарка потребуется наибольшее число самолетов в течение ближайших 10 лет. Ожидается, что поставки самолетов в этот регион составят 2325 шт. Авиакомпания в АТР до 2007 г. приобретут 1860 авиалайнеров. Европейские авиакомпании — 2270 самолетов и 1150 — авиакомпании Африки и Ю. Америки.

В авиапарках североам. компаний значительный удельный вес имеют небольшие ближнемагистральные самолеты. Общая стоимость поставок новых авиалайнеров этим компаниям оценивается в 142 млрд.долл. в период до 2007 г. **Поставки самолетов в АТР достигнут 160 млрд.долл.,** поскольку, как ожидается, будет закуплено в 3 раза больше широкофюзеляжных самолетов, чем в Сев. Америке. Стоимость поставки 2270 самолетов европейским авиакомпаниям превысит 146,5 млрд.долл. Авиакомпании из других регионов мира потратят на новые авиалайнеры 72 млрд.долл. в

1998-2007 гг.

В период 1998-2017 гг. ожидается, что объемы мировых авиаперевозок будут ежегодно увеличиваться на 4,9%. Прогнозируемый рост будет различаться в зависимости от конкретного региона, поскольку он связан с общими темпами эконом. развития (в среднем 3% в год). По оценкам экспертов, наибольший рост ВВП будет в Китае, где должен наблюдаться и значительный прирост объемов авиаперевозок. По сравнению с КНР, в развитых странах Европы и Сев. Америки, вероятно, будет отмечен более низкий рост авиаперевозок.

Всемирный гражданский авиапарк составит в 2017 г. 26200 пассажирских и грузовых авиалайнеров. Из них: 69% — ближнемагистральных, 24% среднемагистральных и 7% — дальнемагистральных широкофюзеляжных самолетов типа «Боинг-747».

**Потенциальный спрос на новые гражд. авиалайнеры в 1998-2017 гг. составит 17,6 тыс. самолетов на 1,25 трлн.долл.** (в ценах 1997 г.). Авиакомпании приобретут 12,2 тыс. небольших ближнемагистральных, 4360 среднемагистральных и 1030 широкофюзеляжных самолетов.

Ожидается увеличение мирового авиапарка гражд. грузовых самолетов в среднем на 6,4% в год до 2017 г. Поставки новых самолетов такого типа превысят 1000 штук. На конец 1998 г., по данным «Боинга», в мире насчитывалось 1434 гражд. реактивных грузовых самолетов. Грузовой самолетный парк увеличится почти вдвое, хотя 70% прироста придется на конверсию пассажирских авиалайнеров в грузовые. «Боинг» планирует активно участвовать в конверсии и создал в этих целях специальное подразделение.

В перспективе произойдет замедление темпов роста грузовых авиаперевозок в Азии, хотя они и впредь будут опережать другие регионы. При этом авиаперевозки между странами Азии будут увеличиваться на 8,2% в год. Перевозки между Азией и другими регионами будут возрастать в среднем на 6,4% в год.

По прогнозам «Боинга», будет расти объем срочных межд. грузовых авиаперевозок — на 18% ежегодно. Такие перевозки достигнут 40% от всех межд. грузовых авиаперевозок к 2017 г.

*О проблемах безопасности авиатехники «Боинг».* На фоне ухудшающегося фин. положения компании «Боинг» растет обеспокоенность качеством ее продукции. На многих из них отмечались низкое качество сборки, неправильная установка оборудования, плохая покраска. В крыльях и элеронах самолетов обнаруживались инструменты, забытые рабочими, другие посторонние предметы, что привело к возникновению аварийных ситуаций.

Наибольшее число нареканий высказывается в отношении самого распространенного самолета Боинг-737. Как выяснилось в результате беспрецедентно затянувшегося разбирательства катастрофы в Питтсбурге в 1994 г. и ряда других авиационных инцидентов с самолетом этой модели, причина заключалась в конструкции механизма рулей поворота.

Руководство «Боинга» на протяжении 5 лет стремилось навязать ложное направление расследования, отстаивало до последнего времени версию с ошибкой пилотирования самолета. После проведения дополнительной проверки было уста-

новлено, что в аварийных ситуациях механизм управления рулем поворота в старых модификациях самолета может некорректно исполнять команды пилотов. Сейчас компанией ведется замена одноконтурного механизма управления рулями поворота на двухконтурный, подобный устанавливаемым на «Боинг-737-600, -800, -900».

По мнению одного из крупнейших потребителей продукции «Боинга» транспортной компании United Airlines, **руководство «Боинга» сосредоточено на решении вопросов количества, а не качества продаваемых самолетов.**

На предприятиях в г.Рентоне обнаружены факты преднамеренных повреждений в кабелях электропитания оборудования, предназначенных для установки на самолетах Боинг-737 нового поколения. Службы безопасности ведут расследование этого акта саботажа.

При проведении регулярного осмотра самолета MD-11 также обнаружены неполадки в механизме закрывания и кронштейнов крепления грузового люка, трещины вокруг пассажирских дверей, сбой в работе электрооборудования и нарушения целостности электропроводки. В начале 1999 г. в эксплуатации находилось 134 самолета этой модели (в том числе за пределами США — 89 самолетов). В сент. 1998 г. предположительно от загорания электропроводки произошла катастрофа самолета авиакомпании Swissair с 229 пассажирами на борту.

Обнаружено, что на самолетах моделей 737, 747, 757, DC-8, DC-9, DC-10, MD-11, MD-80 и MD-90 установлены комплектующие детали из материалов компаний West Coast Aluminum Heat Treating, которая оштрафована за нарушения технологии обработки металлов и подделку сертификатов качества. Хотя сообщений об инцидентах с самолетами по причине отказов узлов, изготовленных из некондиционных материалов, не поступало, это обстоятельство может подорвать доверие к продукции «Боинга».

Помимо проблем на этапе сборки, у «Боинга» обостряются проблемы качества ремонта самолетов. За последние 3 года ухудшилась ситуация на крупнейшем ремонтном предприятии США BFGoodrich Aerospace MRO Group (до авг. 1998 г. называвшемся Tranco), на котором ремонтируется более 400 самолетов различных модификаций в год. Фед. авиационная администрация (ФАА) и ряд независимых экспертных организаций обнаружили на предприятии многочисленные факты некачественного выполнения ремонтных работ. Были установлены факты выпуска этим предприятием самолетов с нарушением герметичности топливных баков, нештатно работающими электрооборудованием и авионикой, рулями управления. Имели место случаи некачественного выполнения ремонта фюзеляжей и крыльев самолетов, систем питания двигателей и т.п. **Инспекторы ФАА рекомендовали закрыть завод, поскольку потенциал ошибок нарастает и ситуация близка к катастрофической.** Ранее подобные рекомендации выносились по другим ремонтным предприятиям, в частности после крушения в 1996 г. самолета DC-9 во Флориде из-за неисправности кислородного генератора.

Хотя за качество ремонта авиатехники компания ответственности не несет, эта проблема отражает сложившуюся на «Боинге» обстановку в области качества производимой техники. Значи-

тельная часть рабочей силы на ремонтных предприятиях была подготовлена на «Боинге».

*О режиме работы иностр. авиакомпаний на северо-западе США.* В 1998 г. из аэропорта Sea-Tac (г. Сиэтл) было отправлено 50 тыс.т. международного груза, из них 22 тыс.т. — в Азию и 25 тыс.т. — в Европу.

Объем грузов на Дальний Восток будет зависеть от реализации планов по разработке нефтяных месторождений на Сахалине, Камчатке и других регионов. На падении объемов грузовых перевозок в 1998 г. по сравнению с 1997 г. сказались прекращение регулярных рейсов рос. авиакомпаний из Сиэтла в Хабаровск и Магадан. Несмотря на то, что «Аэрофлот» имеет рейсы из Сиэтла и Сан-Франциско во Владивосток и Хабаровск, полностью компенсировать потери грузопотока на Дальний Восток не удастся.

Большую роль в освоении рынка грузоперевозок имеет открытие в 1998 г. рейса на Южно-Сахалинск. Сиэтл является удобным перевалочным пунктом для отправки оборудования для освоения нефтяных месторождений на Сахалине с участием Канады и США. Потенциальный рынок здесь составляет порядка 10-20 т. груза в неделю, возможны также отправки больших партий тяжеловесных грузов. Основными трудностями в освоении этого рынка являются наличие сложившейся структуры, связывающей производителя, грузового агента и авиакомпанию, которые монополизировали этот рынок и имеют налаженную технологию отправки грузов. На московском направлении намечавшийся рост грузовых перевозок из-за кризиса в России сменился застоем. Так, например, перевозки медикаментов зимой 1998/99 г. были сорваны из-за **неконкурентно высоких цен «Аэрофлота» на московском направлении.**

Ам. авиакомпании Northwest Airlines, Alaska Airlines, United Airlines имеют в аэропорту Сиэтла большие тех. службы и оснащены необходимыми средствами механизации и приспособлениями для тех. и коммерческого обслуживания воздушных судов. Основными типами самолетов, которые эксплуатируются этими авиакомпаниями, являются: DC-10, MD-80, Boeing-747, Boeing-757, Boeing-767, A-300.

За 1998 г. из Сиэтла «Аэрофлотом» было отправлено 11656 пассажиров, обслужено 15608 транзитных пассажиров. К основной категории пассажиров, прибывающих в Сиэтл рейсами «Аэрофлота», относятся частные лица, приезжающие по приглашениям и на постоянное место жительства. Большое количество пассажиров прибывает на рейсы «Аэрофлота» из других городов США и Канады ам. авиакомпаниями, обслуживающими внутр. линии.

Потенциальный рынок авиаперевозок в Россию из шт. Вашингтон, других прилегающих штатов, а также Канады (г. Ванкувер) составляют около 40 тыс.чел. Ам. бизнесмены предпочитают летать иностр. авиакомпаниями через пункты Европы, поскольку ряд факторов складывается не в пользу «Аэрофлота». Предпочтение отдается самолетам ам. производства. Основными клиентами «Аэрофлота» в г.Сиэтле являются иммигранты, прибывающие из России, Украины, Молдавии и Узбекистана: 70% от общего числа пассажиров. Другими клиентами являются граждане РФ, приехавшие на обучение, по обмену и бизнесмены.

За 1998 г. в Сиэтле произошло 22 случая отказа иммиграционных властей пассажирам «Аэрофлота» во въезде в страну по причинам отсутствия визы или просроченного паспорта. Зачастую иммиграционные чиновники принимают решение отказать во въезде, основываясь на сопоставлении виз и официальных причин въезда, из личных бесед с пассажиром. При депортации пассажира «Аэрофлоту», либо другой иностр. авиакомпании по ам. законам предьявляется штраф в 3 тыс. долл. При этом участились случаи отсутствия транзитных виз США при следовании пассажиров в Канаду.

Аэропорты в США по безопасности приравнены к объектам 3-й категории, высшая 4-я категория используется только в случаях объявления военного положения. Груз, перевозимый самолетами «Аэрофлота», выдерживается на грузовом складе «агента» не менее 24-х часов.

*Проект создания транспортного коридора «Восток-Запад».* Предусматривает организацию новых маршрутов грузопотоков между северо-западным побережьем США и сев. провинциями КНР с активным задействованием инфраструктуры морских портов рос. Дал. Востока.

Перспективность проекта обусловлена складывающейся ситуацией с транстихоокеанскими грузопотоками. В 1997 г. грузооборот между портами Зап. побережья США и Дал. Востоком России составлял 350 тыс.т. Значительная часть контейнеров, которыми доставляются грузы в города рос. Дал. Востока, возвращаются в США пустыми, несмотря на то, что маршруты судов проходят недалеко от портов **крупнейшего мирового экспортера — КНР.** С авг. 1998 г. в рос. импорте произошел резкий спад, который вызвал снижение объемов грузоперевозок.

Все острее стали проявляться диспропорции и в грузопотоках между Западом США и Китаем. При все увеличивающемся объеме китайского экспорта в портах сев.-востока КНР ощущается острейший дефицит пустых контейнеров. Стоимость использования контейнерных объемов высока, свободных мест в контейнерах мало. Множество контейнеров неделями простаивает в терминалах и пакгаузах при китайских портах, дожидаясь очереди погрузки на суда, уходящие к берегам США.

Для того чтобы загрузить и направить за рубеж товары, произведенные в сев. провинциях, их перевозят в порты юга Китая, несмотря на то, что порты рос. Дал. Востока находятся в непосредственной близости от грузоотправителя. Такие **транспортные узлы рос. Дал. Востока, как Владивосток, Зарубино, Восточный,** обладая значительной пропускной способностью, задействованы не на полную мощность. При этом наш Дальний Восток и Приморье обладают развитой транспортной инфраструктурой, которая продолжает совершенствоваться. Ж/д и автомагистрали соединяют их с сев. Китаем.

Наличие интереса администраций Приморского и Хабаровского краев к развитию и использованию собственного транспортного потенциала, облегчение погран. режима в прилегающих к Китаю зонах и открытие новых транспортных погран. переходов привели к активизации консультаций с китайской стороной. Предварит. переговоры между рос. и китайской делегациями по

транспортным вопросам были проведены в дек. 1997 г. во Владивостоке. Впоследствии к ним подключилась ам. сторона, что позволило Инициативной рабочей группе (ИРГ) «Зап. побережье США-Дальний Восток» приступить к детальной проработке проекта. Его дальнейшая судьба обсуждается сторонами на встречах в формате рабочих групп.

Подсчеты, произведенные представителями ам. судоходных компаний и администрацией порта Такома, показывают, что использование авто и ж/д магистралей для доставки товаров в порты рос. Дал. Востока могло бы сократить время наземного транзита грузопотока из китайских пров. Хейлуньчань и Чилинь минимум на 2 дня, тем самым повышая конкурентоспособность экспортируемых товаров. Отправка обратно в США груженых контейнеров взамен пустых позволит ам. компаниям экономить на каждом контейнере 1 тыс.долл. от стоимости перевозки. Направление груза непосредственно из портов РДВ, взамен существующих маршрутов грузоотправления (из Харбина через китайский порт Далян и далее в обход Кореи), как минимум на 2 дня сокращает время нахождения судов в океанском плавании. Общая экономия времени нахождения груза в пути составила бы минимум 4 дня. С учетом значительности товарооборота фин. выгода участников грузоперевозок с китайской и ам. сторон становится очевидной. Для России положительным фактором стал бы прирост грузоперевозок через транспортную сеть Дальнего Востока, которая в условиях эконо. спада работает не на полную мощность.

По мнению американцев, после проверки на деле нового маршрута грузопотоков и другие страны АТР смогли бы использовать его для товарооборота, в том числе и для расширения связей с Европой (через транссибирскую магистраль).

Секция «Транспорт» ИРГ привлекла к работе над проектом работников администрации портов Зап. побережья США, ж/д, пароходств, руководство тамож. служб, а также экспортно-импортные фирмы. Координацией и осуществлением фаз проекта занимается консультативный совет, состоящий из сотрудников госаппарата и представителей деловых кругов. Руководство ам. секретариата ИРГ в фев. 1999 г. в Нью-Йорке встретилось с представителями КНР. Имеется положительный ответ на концепцию проекта от торгпредства КНР в США. Получено приглашение от МИД и минтранспорта КНР посетить Китай для переговоров.

В 1999 г. планировалось выполнить следующие работы по проекту:

1. Определение и подтверждение степени заинтересованности китайских партнеров в новом маршруте грузопотоков. В этих целях концепция проекта переведена на китайский язык. Направлено приглашение генконсулу КНР в Сан-Франциско посетить Сиэтл и Такому для ознакомления с проектом, а также в целях изучения режима торг. коридора на ам.-канадской границе.

2. Ознакомление с существующими исследованиями по техвозможностям и состоянию инфраструктуры на Дальнем Востоке и в КНР. Уточнение статистических данных по товарообороту между Сев. Китаем и Западом США. Изучение практики грузоперевозок в Сев. Китае.

3. Анализ грузосопроводительной документации на перевозимые грузы для ее упрощения.

4. Определение наличия интереса деловых кругов к увеличению товарооборота за счет использования более эффективного транспортного коридора. Консультации по условиям рынка грузоперевозок с крупными транспортными концернами COSCO, Hyundai, FESCO, экспортно-импортными торговыми компаниями.

5. В мае-июне 1999 г. планировалось провести встречу с рос. стороной в рамках конференции ИРГ во Владивостоке для выработки соглашения по дальнейшим фазам проекта.

*О строительстве автодорог.* В США финансирование строительства и эксплуатации автомобильных дорог с твердым покрытием **4 млн.км., из них 5% находятся в фед. собственности**, а остальные принадлежат штатам, графствам, городам и частным лицам), осуществляется на фед. и местном уровнях. Основным законодат. актом, регламентирующим эти вопросы, является Закон «О фед. поддержке автомобильных дорог» 1920 г. (сокращенно — «Автомобильный закон»; раздел 23 Свода законов США), с многочисленными последующими дополнениями и изменениями заложил основу взаимодействия властей различного уровня в этой сфере на принципе «партнерства».

Ответственность в масштабах всей страны за определение направлений нац. политики в области дорожного строительства возложено на Фед. автодорожное агентство, входящее в состав минтранспорта, которое в координации с транспортными ведомствами отдельных штатов распределяет фед. фонды, направляемые на финансирование этой отрасли. Непосредственными источниками финансирования, в которых аккумулируются денежные средства, являются т.н. «Автодорожные трастовые фонды» (АТФ), учрежденные в 1956 г. решением конгресса, которое послужило моделью для аналогичных, но имеющих индивидуальные особенности, законодат. актов штатов. До принятия этого закона финансирование шло из нац. и местных бюджетов, и размер отпускаемых сумм ежегодно определялся законодателями не находясь в прямой зависимости от налоговых сборов с продаж товаров и услуг, связанных с автотранспортом. После 1956 г. схема финансирования коренным образом изменилась: указанные налоги поступают не в бюджет, а непосредственно в фонды, из которых целевым образом направляются на финансирование автодорожных программ, утверждаемых конгрессом и законодат. собраниями штатов. В 1995 г. доходы фед. АТФ составили 20,9 млрд.долл., из которых 12,5 млрд.долл. были налогами с продаж на бензин, 4,7 млрд. — на диз. топливо, 395 млн. — на автопокрышки, 2,9 млрд. — на грузовики и прицепы, 682 млн. — другие налоги и 548 млн. — банковский процент за нахождение средств на счетах банков.

АТФ являются фондами с переходящими годовыми остатками. Так, остаток фед. АТФ на начало 1995 ф.г. составил 7,9 млрд.долл., поступления в течение года — 20,9 млрд., расходы — 19,4 млрд., а переходящий в 1996 г. остаток — 9,4 млрд.долл.

Помимо автодорожного финансирования, средства из АТФ идут на развитие общественного транспорта, различные программы повышения безопасности движения, охрану окружающей среды, исследовательские работы и т.п.

Основным источником поступлений в фед. АТФ является общенациональный налог с продажи бензина, включенный в его стоимость и составляющий около 1,5 центов с литра (при средней цене 40 центов за литр). Штаты также взимают налог с продажи моторного топлива, и его размеры колеблются в зависимости от региона, достигая в совокупности примерно 25% стоимости горючего.

В местные АТФ поступает часть налогов и сборов с эксплуатации построенных на средства частных лиц платных шоссе, мостов, туннелей, придорожных автозаправочных и ремонтных станций, мотелей, учреждений общепита (**объекты придорожного сервиса строятся на деньги частных лиц**), центров туристической информации и т.п.

Объемы этих поступлений могут отличаться в зависимости от конкретного региона. Условно штаты подразделяются на «доноров» АТФ (Калифорния, Техас, Нью-Йорк, Флорида и т.п.) и «получателей» (Юта, Вайоминг, Сев. и Ю. Дакота и др.), где разницу между доходами и расходами приходится покрывать из фед. АТФ.

Основная роль центр. правительства и подконтрольного ему фед. АТФ заключается в рациональном распределении средств на поддержание тех автодорог, эксплуатация которых является прерогативой местных властей и частных лиц. Речь идет **о ремонте покрытия и сооружений**, если только их повреждение не вызвано какими-либо чрезвычайными обстоятельствами — землетрясения, торнадо и т.п., когда привлекаются фед. средства. **В 1999 г. на указанные цели ассигновано 28 млрд.долл. из фед. АТФ и почти в 3 раза больше — из местных фондов.** При этом большинство штатов находится в зависимости от поступлений фед. средств, что позволяет центру, проводя общенациональную транспортную политику, влиять на решения местных властей в данной сфере. Так, 20 лет назад по указанию фед. центра было введено ограничение скорости автотранспорта, которая не должна была превышать **55 миль (88,55 км) в час**. Несоблюдение штатами этого решения грозило сокращением финансирования дорожнестроительства. В результате до 1995 г., когда этот вопрос был отдан на усмотрение местных властей, штаты были вынуждены выполнять данное правило.

В соответствии с принятым 9 июня 1998 г. законом «О транспортной справедливости для XXI в.» **разработан 6-й план развития транспортной системы в США до 2003 ф.г., на реализацию которого будет выделено 218 млрд.долл.** на претворение проектов строительства дорог, мостов, туннелей, реабилитацию придорожных земель. В строительство и эксплуатацию системы автодорог вкладываются значительные средства, которые окупаются, возвращаясь в виде доходов с промышленности, с/х, торговли, туризма, стабильное развитие которых без эффект. транспортной инфраструктуры было бы невозможно.

*О развитии интеллектуальных транспортных систем.* Находится в стадии практической реализации широкомасштабная программа создания Intelligent Transportation Systems, ITS. К началу 90-х гг. разветвленные сети ам. дорог перестали справляться с увеличивающимся потоком автотранспорта. Обычным явлением стали пробки, возросли загрязнение окружающей среды и аварийность, снизилась эффективность перевозок.



Решить проблему за счет наращивания темпов дорстроительства уже не представлялось возможным.

В сент. 1991 г. конгресс принял закон, определяющий цели и объемы финансирования нац. программы развития ITS. Ежегодные ассигнования за истекший период составили 200 млн.долл. ITS рассматриваются как совокупность передовых технологий, моделей управления транспортными потоками. «Система систем» будет внедряться в ближайшие 15-20 лет. В ее создании принимают участие десятки фирм и корпораций, правительства штатов, фед. органы, научные учреждения.

Конгресс обязал минтранспорта обеспечить совместимость и взаимосвязь всех элементов ITS на территории США. Для координации работ в данной области в минтрансе было образовано специальное управление Joint Program Office.

Фед. правительство не занимается непосредственно внедрением ITS, однако регулирует этот процесс путем выделения фин. средств правительствам штатов, развивающих транспортную инфраструктуру в рамках общенац. интересов. В задачу администрации США входят подготовка предложений конгрессу по изменению и дополнению законодат. базы для скорейшего становления ITS, разработка необходимых стандартов и контроль за их соблюдением, определение нац. структуры ITS, подбор и переподготовка квалифицированных кадров.

Проведены основные исследования возможностей ITS, разработана их конфигурация в масштабе страны, составлена и находится в стадии выполнения программа подготовки стандартов, определена необходимость использования многих прогрессивных технологий. Главными направлениями деятельности будут: развертывание инфраструктуры нац. ITS, **разработка и выпуск автомобиля, оснащенного современными приборами и устройствами безопасности, компьютерами, средствами связи и навигационной системой.**

С помощью ITS ам. транспортная инфраструктура сможет увеличить пропускную способность существующих дорог, что приведет к сокращению на 35% расходов на дорстроительство. Внедрение ITS повысит безопасность дорожного движения, позволит на 17% снизить количество аварий и происшествий, сохранить тысячи жизней, а также предотвратить ежегодный материальный ущерб на 26 млрд.долл. Создание ITS привлечет в эту сферу передовые электронные, компьютерные и сенсорные технологии, приведет к появлению на рынке конкурентоспособных, отвечающих требованиям XXI в. товаров и услуг. Согласно прогнозам, **ам. рынок ITS, расширяющийся быстрыми темпами, к 2015 г. превысит 425 млрд.долл.**

*Об использовании торг. флота для переброски грузов в военных целях.* США являются крупнейшей морской державой, экономика которой во многом определяется состоянием торг. флота. **95% внешнего и 25% внутр. товарообмена страны осуществляется морским и речным транспортом.** В 1999 г. торг. флот включал 37700 грузовых и пассажирских судов, паромов, барж, буксиров, катеров и спец. судов под ам. флагом, в том числе: 29545 судов для перевозки грузов, из которых 2948 вместимостью более 1000 т.; 1491 пассажирских транспортных средств (включая паромы), способных

перевозить более 410 тыс.чел.; 5446 буксиров; 1424 катеров и спец. судов для обслуживания нефтепрома; 25698 барж и 613 буксируемых судов используются для водного сообщения внутри страны; 409 судов задействованы для обеспечения внешней торговли; 2433 судов и барж обеспечивают внутр. товарообмен в нац. морских водах; 206 судов и барж задействованы в районе Великих озер.

Суда торг. флота, в том числе принадлежащие частным компаниям, регулярно задействовались для обеспечения группировок войск в ходе войны в Персидском заливе (из 359 судов, привлеченных для переброски войск и грузов, 212 были зафрахтованы у торговых флотов стран-участниц коалиции), Югославии, а также при проведении крупных войсковых учений.

Реализация механизма задействования торговых судов в военных целях возложена на Командование морских перевозок (КМП) ВМС и управление морфлота минтранспорта. К стратегическим морским перевозкам в интересах ам. войск может быть задействовано от трети до половины судов под ам. флагом частных компаний, действующих на межд. линиях. Хотя ам. морское законодательство предусматривает возможность использовать для военных нужд любое судно под ам. флагом, военно-политическое руководство страны предпринимает практические шаги по сокращению численности морских судов частных компаний, привлекаемых в интересах минобороны.

Одним из приоритетных направлений достижения этой цели является строительство современных большегрузных транспортных судов для КМП и передача их в аренду частным компаниям на условиях возможности планового задействования последних в крупных учениях и немедленно мобилизационного развёртывания. Показательным примером служит 5-летний контракт, заключенный в июле 1999 г. КМП с компанией «Пэтриот Холдинг» на эксплуатацию 11 современных контейнеровозов типа «ро-ро» ВМС США, в том числе: «Шугхарт», «Гордон», «Яно», «Джиллэнд», «Содермэн», «Фишер», «Сия», «Мендонка», «Пиилили», «Бритин» и судно, которое строится в г.Новый Орлеан на судовоерфи компании «Эвондейл Шипярд» за 69 млн.долл. В конце дек. 1999 г. контейнеровоз «Фишер» вернулся в порт Ньюпорт Ньюз (шт.Вирджиния) после участия в крупных ам.-египетских учениях «Брайт Стар». Всего КМП имеет долгосрочные контракты на передачу транспортных судов ВМС в аренду 18 гос. и частным ам. компаниям.

Такой подход обеспечивает значительную экономию расходов на содержание морских транспортных средств ВМС за счет их самоокупаемости в частных компаниях. Компании-арендаторы обеспечивают за свой счет поддержание готовности экипажей судов и оплату подготовки морских специалистов для решения задач мирного и военного времени.

## ТЭК

**О** стратегических планах по защите инфраструктуры. В докладе президентской комиссии США по защите критической инфраструктуры, наряду с другими жизненно важными для страны сферами экономики и управления, дана оценка уязвимости от различного рода «угроз» и приведе-

ны рекомендации по укреплению защищенности ам. ТЭК.

В документе приведен анализ состояния отрасли и отмечены основные направления ее развития. В ТЭК преобладают тенденции слияния газовых компаний и фирм-производителей электроэнергии, расширения рынков природного газа и электричества, а также роста числа маркетинговых компаний. **В качестве главного и перспективного энергоносителя назван природный газ.** Для уменьшения расходов и повышения эффективности большинство фирм подняли уровень автоматизации производства, расширили компьютерные сети и технически объединили свои компьютерные центры и системы управления производством, администрирования и информ. обеспечения в **единый мегацентр.** Таким образом, была **создана информ. коммерческая система обмена данными и повышения эффективности управления.**

Отмечается, что сеть ЛЭП активно не развивается по соображениям охраны окружающей среды и ни одна из фирм ТЭК не предоставляет полный комплекс услуг для конечного потребителя электроэнергии. Импорт нефти в страну превысил 50%. **НПЗ сворачивают свою деятельность из-за низкой прибыльности и высоких экологических требований,** строительство новых мощностей не предусматривается. Это привело к потере 400 тыс. рабочих мест за последние 10 лет, что негативно отразилось на экономике в целом.

Существующие «угрозы» для ТЭК страны делятся на следующие группы: опасность повреждения физ. составляющей инфраструктуры террористическими или преступными группам, в том числе направленными враждебно настроенными правительствами, а также недовольными сотрудниками самих предприятий ТЭК (до 80% случаев); несчастные случаи и природные катаклизмы. Наиболее частой причиной сбоев остается непреднамеренное повреждение подземных кабелей и трубопроводов, не приводящее к общенац. катастрофе; инциденты, связанные с воздействием на электронные сети и системы управления производством.

Расчетная модель, использованная комиссией, учитывает те элементы инфраструктуры, вывод из строя которых имеет последствия регионального или нац. масштаба, т.е. их испытывают более 500 тыс.чел. или потребителей в течение 12 часов. Уязвимые места выявлены в областях производства электроэнергии, а также добычи и использования энергоносителей: энергоблоки с различными типами генераторов (включая систему обеспечения топливом), система ЛЭП, система распределения энергии между потребителями, система управления и защиты электросетей; добыча, транспортировка, хранение и распределение между потребителями нефти и природного газа.

Наиболее опасными в энергетической группе названы: быстро расширяющиеся пром. информ. системы на основе общедоступных централизованных мультимедийных сетей и систем открытой архитектуры и дистанционного доступа; системы наблюдения, управления и сбора данных, использующие доступное коммерческое оборудование и ПО и связанные с информ. сетями других фирм; массивы коммерческой внутрифирменной информации, предоставляемой в госорганы; новые неопробованные технологии, в том числе т.н. «инфраструктурные коридоры». К ним, например, отно-

сятся связанные в систему и управляемые общим алгоритмом — телекоммуникационная, электропередающая, трубопроводная и другие подсистемы.

Особую озабоченность вызывают крупные электростанции, в состав которых входят электрогенераторы, ЛЭП свыше 100 кв., 150 центров управления и подстанций, а также развитые компьютерные сети, связанные с другими компаниями.

В группе нефте-, газодобычи, транспортировки, хранения и переработки этих энергоносителей выделены крупные пром. установки мощностью более 250 тыс.б/д в Калифорнии, Техасе и Луизиане, элементы трубопроводных систем (соединения, клапаны, насосы и компрессоры), участки пересечения магистралей с реками.

В приведенном анализе программ в области обеспечения безопасности энергетической инфраструктуры указано, что минэнергетики, являясь головной организацией, все же имеет ограниченные полномочия для их осуществления из-за сложной структуры разделения сфер ответственности. Определением ставок и стандартов на электричество и газ, а также предоставляемые услуги, включая транспортировку, занимается Фед. комиссия по регулированию в энергетике (Federal Energy Regulatory Commission, FERC). В компетенции Североам. совета по надежности в электротехнике (The North American Electric Reliability Council, NERC) находится взаимодействие с частным сектором по вопросам надежности энергоустановок. Комитет по безопасности Электротех. ин-та Эдисона (The Security Commity of the Edison Electric Institute, EEI) организует семинары по вопросам обеспечения физ. безопасности для руководителей службы безопасности частных компаний. Нац. нефтяной совет (National Petroleum Council, NPC) является консультативным органом, объединяющим 175 исполнит. директоров (CEO) частных фирм, а Ам. ин-т нефти (American Petroleum Institute, API) и Комитет по телекоммуникациям Ам. газовой ассоциации (American Gas Association, AGA) проводят семинары для специалистов. Электроэнергетический НИИ (The Electric Power Research Institute, EPRI), НИИ исследований газа (Gas Research Institute, GRI) и Ин-т газовых технологий (Institute of Gas Technology, IGT) являются ведущими организациями в области энергетических технологий. Существенный вклад в решение возникающих тех. проблем вносят также нац. лаборатории минэнерго. Определенное значение придается деятельности министерской группы по надежности электрических систем (Secretary of Energy's Task Force on Electric System Reliability), вырабатывающей ключевые управленческие и тех. рекомендации для крупного частного энергетического бизнеса.

Большинство компаний улучшили физ. защищенность производственных мощностей. Назрела необходимость применения системного подхода для усиления защиты кибернетических и информ. систем.

Аналитики рекомендуют: уточнить ответственность и компетенцию фед. правительства и частного сектора в области энергетической инфраструктуры; широко распространить информацию о существующих «угрозах», признаках их появления. Разработать схемы предупреждения, включая создание общедоступной базы данных, содержащей информацию о попытках проникновения в

компьютерные сети; организовать более качественное обучение специалистов; рекомендовать принять единые стандарты и концепцию физ. и кибернетической безопасности ТЭК страны.

Рекомендации указанной комиссии были учтены в Президентской директиве № 63, от 22 мая 1998 г. В соответствии с ней учреждены: Пост нац. координатора (National Coordinator), отвечающего за вопросы внутр. и внешней безопасности всей критической инфраструктуры страны; Центр защиты нац. инфраструктуры (National Infrastructure Protection Center, NIPC) на базе ФБР, с участием представителей фед. ведомств (включая DoE) и частного бизнеса; Центр анализа и распространения информации (Information Sharing and Analysis Center, ISAC), обеспечивающий взаимодействие частного сектора и фед. правительства; Совет защиты нац. инфраструктуры (National Infrastructure Assurance Council), в рамках которого предусматривается совместная деятельность руководителей предприятий и местных властей; Офис по защите критической инфраструктуры (Critical Infrastructure Assurance Office), предназначенный для дальнейшего развития нац. программ и разработки плана действий под руководством Нац. координатора.

## Нефть

**О потреблении нефти в США.** Несмотря на рост цен на нефтепродукты на мировом рынке потребление нефти и объемы ее импорта в США продолжают расти в условиях продолжающегося экономического роста. **Летом 2000 г. США удовлетворяли свои потребности в нефти на 52% за счет импорта.** Это самый высокий показатель за всю историю страны. Начиная с 1985 г., добыча сырой нефти в США неуклонно снижается, а потребление растет, увеличивая тем самым импортную зависимость США.

Наиболее крупным потребителем нефти является сфера транспорта, на долю которой приходится 65% всей потребляемой в США нефти, главным образом в виде бензина. Объем потребления нефти этой сферой, начиная с 1988 г., растет ежегодно на 1,2%. В 1999 г. спрос на нефтепродукты в США превысил предложение, главным образом, в результате снижения добычи нефти странами ОПЕК и некоторыми другими странами-экспортерами нефти. Для удовлетворения спроса компании США прибегли к использованию складских запасов нефти, что дало толчок росту цен.

Страны ОПЕК сократили добычу более чем на 4 млн.б/д в 1999 г. Продолжала увеличиваться зависимость США от импорта нефти из стран Персидского залива, большая часть которой поступает в супертанкерах через порты Мексиканского залива.

Импорт США сырой нефти из стран Персидского залива в 1996 г. составлял в среднем 1,60 млн.б/д, в 1997 г. — 1,75 млн.б/д, в 1998 г. — 2,14 млн. б/д, а в 1999 г. — 2,42 млн.б/д.

На долю только Саудовской Аравии и Ирака приходится 25% американского импорта нефти. На долю Канады и Мексики приходится 30%. Наиболее крупными импортерами нефти в США в 1999 г. были компании «Экссон-Мобил», «Шеврон», «БП-Амоко».

Прогнозируется постепенное снижение цены в

течение всего 2000 и 2001 г. до уровня между 22,50 и 22,25 долл. в IV кв. 2001 г.

Спрос на нефть в США увеличился на 560 тыс. б/д в 1999 г., или на 3% по сравнению с 1998 г. Согласно прогнозу минэнерго США в 2000 г. темпы роста потребления нефти несколько замедлятся. Потребление мазута сократится на 15% в 2000 г. В отношении 2001 г. прогноз предусматривает более быстрый рост потребления на уровне 415 тыс.б/д, или на 2,1%, в связи с постепенным снижением цен на сырую нефть и нефтепродукты.

**Перспективы добычи нефти и газа на Аляске.** Там находится 31% разведанных запасов нефти США, сосредоточено 23% ее производства по стране. В соответствии с конституцией шт. Аляска его сырьевые ресурсы «являются собственностью жителей» (ст.8, раздел 2, Общие положения). **Администрация штата рассматривает природные ресурсы в качестве основного источника развития экономики и решения соц. проблем жителей. На эти цели направляется 25% стоимости добываемой в штате нефти в виде перечислений за аренду земли, за право добычи, налогов с продаж и пр.**

Добыча нефти осуществляется высокими темпами на побережье моря Бофорта. Здесь работают компании «Эксон», «Арко» и «Бритиш Петролеум» (БП). Специфическое положение нефтепрома штата состоит в том, что добыча нефти в этом регионе связана с высокими производственными расходами, обусловленными тяжелыми климатическими условиями, удаленностью мест добычи от мест переработки и потребителей, высокими транспортными расходами. Снизился экспорт добываемой нефти. БП объявила в 1999 г. о предстоящих сокращениях на 30% рабочих мест и свертывании своей активности.

Обнаружен ряд новых месторождений, расчетная производительность которых может сделать рентабельной промразработку. Планируется продолжить разведку новых месторождений. Наиболее перспективными считаются районы к северо-западу от нефтеносного района Прудой Бей, такие как Купарук и Алпин.

Власти Аляски сталкиваются с проблемой привлечения ам. и иноинвесторов в нефтяной сектор. Главным сдерживающим фактором выступает низкая оборачиваемость капвложений из-за длительных сроков реализации даже очень выгодных проектов. Не проявляют интереса к разработке нефти на Аляске компании «Амоко» (прекратила операции в 70-е гг.), «Шелл» и «Тексако». Невысока активность компании «Мобил».

**Месторождения газа на северном побережье Аляски считаются самыми крупными в США** и насчитывают 3,5 трлн.куб.м. Пока местный газ находит использование как побочный продукт нефтедобычи. На некоторых месторождениях его закачивают в пласты для повышения производительности нефтяных скважин.

Проблема заключается в доставке газа к потребителю. Существующие способы предполагают переработку его в жидкую фракцию путем охлаждения до низких температур, что потребует строительства газопровода и танкеров для его перевозки. Другой способ перевода природного газа в жидкое состояние заключается в специальной хим. переработке, которая позволит получить природный газ в жидкой форме при комнатной температуре. В этом случае для транспортировки

газа могут быть использованы существующие нефтепроводы, что существенно снизит расходы на транспортировку. Недостатком способа сжижения газа является длительный срок его реализации, что по сравнению с традиционным низкотемпературным способом сжижения может сыграть решающую роль в выборе окончательного варианта переработки газа.

Сейчас основные компании, оперирующие на Аляске, вкладывают крупные средства в разработку экономически обоснованного способа доставки газа на рынок. «Экссон» и «Бритиш петролеум» работают совместно (возможный способ сжижения газа держится в секрете).

Компания «Арко», располагающая правами на добычу газа больших объемов, чем эти компании, в сотрудничестве с «Марубени», «Юкон Пасифик», «Филипс Петролеум» и «Футхилс Пайп Лайнс», похоже, остановилась на технологии, основанной на низкотемпературном охлаждении. Разрабатывается проект строительства установок для сжижения газа и прокладки газопровода до незамерзающего порта Валдез или до одного из поселков в р-не залива Кука.

Проект консорциума компаний, возглавляемых «Арко», пользуется поддержкой губернатора штата Т.Ноулза. В интересах развития газовой промышленности в штате весной 1998 г. был принят ряд законодат. актов, дающих право администрации реструктурировать налоги на компании, занятые строительством газопровода. **Предположительно реализация проекта начнется в 2007 г.** Планируется осуществлять поставки газа главным образом в страны АТР.

*«Оксидентл Петролеум компани» (ОПК).* Является одной из ведущих нефтегазовых и нефтехимических компаний США с числом работников 14,2 тыс.чел. и объемом продаж 10,6 млрд.долл. (данные здесь и далее 1997 г.). Штаб-квартира компании расположена в г. Бейкерсфилд в Юж. Калифорнии.

Главным предприятием ОПК в области нефтедобычи является «Оксидентл Ойл энд Гэз корпорейшн» (ООГК), участвующая в проектах как на территории США, так и за ее пределами. Число работников ООГК составляет 4,5 тыс.чел., объем продаж 3,7 млрд.долл.

На территории США ООГК ведет разведку и производство нефти и газа в шт. Калифорния, Канзас, Оклахома, Луизиана, Миссисипи, Нью-Мексико, Техас, а также в Мексиканском заливе. Ежедневная добыча нефти составляет 57,2 тыс. б/д, газа — 601 млн.куб.футов.

За пределами США ООГК участвует в проектах в 31 стране, из которых в 10 (Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла, Йемен, Катар, Оман, Конго, Пакистан, Нидерланды и **Россия**) ведет добычу нефти и газа, в остальных — геологоразведочные работы. Объем производства в межд. проектах составляет 280 тыс. б/д нефти и 716 млн.куб.футов газа в день. Запасы нефти на принадлежащих корпорации месторождениях составляют 897 млн.барр., газа — 2,5 трлн.куб.футов. Стратегической линией ООГК в области нефтедобычи является, помимо активной геологоразведки и расширения резервной базы с вводом в действие новых месторождений, использование передовых методов и технологий для увеличения производства на действующих стареющих месторождениях. По та-

кой схеме она работает в Катаре, России и Венесуэле.

Филиалом ОПК, специализирующимся в области химпроизводства, является компания «Оксичем» со штаб-квартирой в г. Далласе, шт. Техас. Общий объем продаж «Оксичема» составляет 4,3 млрд.долл., число работающих на принадлежащих ей 43 предприятиях в США за рубежом — 7,5 тыс.чел. Компания производит 4 категории химпродукции — базовые химикаты, товары нефтехимии, полимеры и пластиковые материалы, феноловые резины и их компоненты. Она является крупнейшим в США производителем хлористо-щелочных химикатов, занимает 3 место в стране по производству поливинилхлоридных резин. Ей принадлежат ведущие позиции в мире по производству ряда химпродуктов, относящихся к области ее специализации. «Оксичем» имеет предприятия в Бельгии, Бразилии, Канаде, Чили, Сингапуре и Таиланде.

Подразделением ОПК, занимающимся транспортировкой и распределением природного газа, является корпорация «Мидкон» с собственными специализированными филиалами, со штатом в 1,7 тыс.чел. и объемом продаж 2,6 млрд.долл. Корпорация продает и транспортирует 10% потребляемого в США природного газа.

«Мидкон Гэз Сервисез» предоставляет услуги по энергоснабжению и управлению энергоресурсами, включая продажу, транспортировку и хранение газа. Она имеет собственный газопровод в 3250 миль, хранилища на 102 млрд.куб.футов в шт. Иллинойс, Техас и Делавар.

«Мидкон Пауэр Сервисез» занимается сбытом электроэнергии по территории США. «Мидкон» принадлежит трубопроводная сеть в 13,2 тыс.миль, 9 подземных хранилищ еще в 4 штатах вместимостью 600 млрд. куб. футов газа.

Хотя ОПК имеет богатую историю сотрудничества с рос. партнерами, в особенности когда ее возглавлял А.Хаммер, она **участвует только в одном проекте на территории РФ.** В 1991 г. ОПК совместно с рос. компанией «Черногорнефть» создала СП «**Ванюганнефть**» по освоению месторождений «Ванюган» и «Айюган» в Зап. Сибири. **Это СП является самым крупным из всех действующих в России.** В 1997 г. она добыла около 2,7 млн.т. нефти, из которых экспортировала более 1 млн.т.

*Энергоресурсы Каспийского региона.* Одной из приоритетных составляющих политики США на постсоветском пространстве является **освоение нефтяных и газовых ресурсов Каспийского бассейна и их транспортировка на зап. рынки через Турцию.** Формирование этой политики определяется стратегическими целями, которые, как их декларируют США, заключаются в поддержке суверенитета и независимости новых независимых государств Каспийского региона, увеличении перспектив развития их экономики, повышении энергетической безопасности США, Турции и других развитых стран Запада путем обеспечения свободной транспортировки каспийских энергоносителей без помех со стороны Ирана или зависимости от какого-либо одного маршрута, расширении коммерческих возможностей для ам. компаний, обеспечения стимулов для урегулирования региональных конфликтов посредством восстановления эконом. связей между новыми каспийскими государствами, содействии обеспечению экологичес-

кой безопасности пролива Босфор и ее защиты. Немаловажное соображение – превращение Турции в мост между странами Закавказья и Центр. Азии и Западом.

Исходя из сформулированных целей, реализация ам. политики направлена на создание в регионе Каспия сети трубопроводов, проложенных по маршрутам, альтернативным уже существующим, а также на поощрение участия ам. капитала в энергетических проектах региона. Координацию ам. усилий, учет различных коммерческих, тех., полит. факторов, влияющих на ее формирование, осуществляет созданная в 1994 г. правительством США специальная межведомственная рабочая группа. На дальнейшую полит. и эконом. поддержку этих усилий направлен и **Закон о стратегии Шелкового пути**, принятый в США в нояб. 1999 г. и нацеленный, в том числе, на наращивание содействия бывшим советским республикам Кавказа и Средней Азии.

В мае 1998 г. в Анкаре был создан Каспийский фин. центр с участием Агентства по торговле и развитию США, Экспортно-импортного банка США и Корпорации по частным инвестициям (ОРИС). Этот центр является важным звеном для координации усилий 3 ам. ведомств и практической реализации политики в области энергоносителей. В июле того же года в администрации США создан пост советника президента и госсекретаря по вопросам дипломатии в области энергоносителей Каспийского региона. С июля 1999 г. этот пост занимает посол Дж. Волф.

В рамках проводимой политики и исходя из поставленных целей, США активно способствовали строительству трубопровода для перекачки «ранней» нефти из Азербайджана по территории Грузии (по маршруту Баку-Супса), альтернативного уже существующему северному маршруту по территории России. **Нефтепровод Баку-Супса был открыт в апр. 1999 г.**

США заявляют о своей поддержке проекта трубопровода Каспийского трубопроводного консорциума (КТК), который свяжет в 2001 г. нефтяные месторождения на северо-западе Казахстана с Новороссийским портом и будет обслуживать в основном потребности компании «Тенгиз-шевронойл».

Однако главный приоритет для США – реализация проектов строительства нефтепровода Баку-Джейхан и транскаспийского газопровода.

Первым успехом для США стало подписание в окт. 1998 г. Анкарской декларации президентами Турции, Грузии, Азербайджана, Казахстана и Узбекистана, в которой говорится о поддержке маршрута Баку-Джейхан в качестве основного экспортного трубопровода (ОЭТ).

США с удовлетворением восприняли решение правительства Туркменистана в янв. 1999 г. выбрать в качестве головного подрядчика по сооружению транскаспийского газопровода ам. консорциум PSG, а также подписание этой компанией меморандума о партнерстве в сооружении этой линии с компанией «Ройал Датч Шелл».

Кульминацией многолетних усилий по продвижению вышеупомянутых проектов транспортировки каспийских энергоресурсов администрация США считает саммит ОБСЕ в Стамбуле в нояб. 1999 г., во время рамках которого состоялось подписание ряда важных документов. Среди них –

межправсоглашение между Азербайджаном, Грузией и Турцией о сооружении нефтепровода Баку-Джейхан, Стамбульская декларация, подписанная этими же странами, а также Казахстаном и при свидетельстве США, о разработке нефтяных ресурсов Каспия и Центр. Азии и продвижении строительства ОЭТ Баку-Джейхан в сжатые сроки, а также межправит. Декларация о принципах сооружения транскаспийского трубопровода для перекачки газа в Турцию, подписанная Азербайджаном, Грузией, Турцией и Туркменистаном.

Согласно достигнутым договоренностям, **начало строительства ОЭТ Баку-Джейхан намечено в III кв. 2001 г.**, а срок введения его в эксплуатацию запланирован в 2004 г. Нефтепровод будет, по планам американцев, обслуживать НПЗ в Средиземноморье и Зап. Европе. Одна из договоренностей, которые были закреплены в Стамбуле, – гарантии Турции, что стоимость строительства участка ОЭТ на ее территории не превысит проектной стоимости 1,4 млрд.долл. Достичь этого Турция постарается за счет того, что в качестве подрядчика будет задействована нац. компания «Боташ». В дек. 2000 г. предполагается провести встречу возможных владельцев и спонсоров ОЭТ, а также представителей заинтересованных государств для определения объемов добычи нефти, согласования фин. вопросов и других тех. деталей транспортировки нефти.

Принципиальная проблема, от решения которой будет зависеть перспективы строительства нефтепровода, – твердые гарантии обеспечения необходимых для его рентабельности объемов нефти (**50 млн.т. в год**). **Сейчас реально есть половина этого количества.** Основные надежды американцы связывают с месторождением Вост. Кашаган в Казахстане, где проводится разведбурение. Тема поставок казахской нефти на Джейхан была одной из главных в ходе дек. 1999 г. визита в США президента Казахстана Н.Назарбаева.

Реализация проекта строительства транскаспийского газопровода представляется США простой задачей, что связано с готовностью Туркменистана поставлять газ на рынок. Пуск газопровода планируется осуществить уже до конца 2002 г. **Турция подтвердила готовность закупать не менее 16 млрд.куб.м. туркменского газа.** США удалось снять претензии Азербайджана на фиксированную часть мощности газопровода, если он начнет добывать газ на своей территории.

США декларируют **готовность к сотрудничеству с Россией в Каспийском регионе**, заявляют о поддержке маршрутов транспортировки нефти, проходящих через рос. территорию (Баку-Новороссийск и проект КТК). В то же время Вашингтон не скрывает прохладного отношения к рос.-турецкому **проекту транскаспийского газопровода «Голубой поток»** и намерен добиваться, чтобы конкурирующий с ним проект транскаспийского газопровода был реализован первым.

## АЭС

**Общие потребности в энергии в мире к 2020 г. почти удвоятся, а к 2050 г. возрастут в 3 раза.** Причем увеличение потребностей в электроэнергии ожидается в значительно больших масштабах нежели других видов энергии. В США ежегодный рост потребления электроэнергии составит 1,4% до 2020 г., при общей потребности в электроэнергии в 2020 г. в 363 гвт.

Производство электроэнергии сопровождается возрастающими ограничениями на выбросы в атмосферу прежде всего таких «загрязнителей», как диоксид серы, окислов азота и диоксида углерода, которые оказывают влияние на глобальное изменение климата. Имеющиеся прогнозы предполагают увеличение на 60% выбросов в течение следующих 20 лет углеродосодержащих веществ в атмосферу в результате производства электроэнергии.

В США в 1973-95 гг. более 100 действующих АЭС предотвратили выбросы в атмосферу: 1,9 млрд. метрических т. углерода в форме диоксида, 75 млн. т. диоксида серы и 32 млн. т. окислов азота.

В США средняя стоимость производства электроэнергии на АЭС сравнима с ее стоимостью на ТЭС (уголь, нефть, природный газ). Министерство энергетики США разработало **концепцию 4 поколения в развитии ядерной энергетики** с учетом ключевых показателей: экономических параметров, безопасного обращения с радиоактивными отходами, потенциала нераспространения и безопасности.

В 1997 г. в США было принято решение о создании программ по исследованию перспектив развития ядерной энергетики. Одна из программ (Nuclear Energy Plant Optimization, NEPO) посвящена решению проблем действующих АЭС за пределами их лицензионного срока эксплуатации. Другая (Nuclear Energy Research Initiative, NERI) ориентирована на будущее развитие ядерной энергетики.

Классификация минэнергетики США ядерных энерготехнологий.

Поколение 1. (1950-60гг.), первые прототипы реакторов, реакторы типа Shippingport, Dresden, Fermi-1, Magnox. Характерными показателями для этого периода являются: первый ядерный энергетический реактор коммерческого назначения, отделение задач ядерной энергетики от оборонных программ, приоритет легководных реакторов.

Поколение 2 (1960-80 гг.), легководные реакторы-реакторы с водой под давлением, реакторы «кипящего» типа, реакторы типа КАНДУ, высокотемпературные газовые реакторы, реакторы типа ВВЭР/РБМК. Следует подчеркнуть увеличение количества поставщиков реакторного оборудования, осуществление проектирования по заказам, возросшие требования к весогабаритным характеристикам, стоимости, введение лицензирования.

Поколение 3. (1980-2000 гг.), реакторы типа: ABWR, System 80+, AP600, EPR;

Данному периоду свойственно: решение задач нераспространения на основе единовременного топливного цикла, сравнимость эксплуатационных затрат, создание систем пассивной безопасности, стандартизация проектирования, комплексное лицензирование. Направления разработок и исследований:

- улучшение экономических показателей ядерной энергетики путем производства модульных и стандартизированных реакторных систем;
- упрощение проектов реакторов и уменьшение числа основных компонентов;
- разработка реакторных систем с длительным периодом эксплуатации без замены топлива;
- уменьшение производства отходов на основе таких реакторных систем, обеспечивающих дли-

тельную эксплуатацию и глубокое выгорание.

В рамках программы NERI с 1999 г. рассматриваются варианты создания модульного, решающего задачи нераспространения, реактора с конструкцией активной зоны и топливным циклом, обеспечивающими эксплуатацию установки в течение 15 лет без перестановки или дозагрузки топливных элементов. Другим более традиционным вкладом в развитие 4 поколения являются разработки высокотемпературного газового или свинцового, или свинцово-висмутового реакторов на быстрых нейтронах, быстрых реакторов с натриевым теплоносителем и реакторов с охлаждением расплавленными солями. **Полномасштабная разработка проектов возможна лишь на основе целенаправленных международных усилий.**

## Агропром

**Бройлерная индустрия.** В 1998 г. производство мяса бройлеров составило 12,5 млн. т., что на 2% превысило 1997 г. В 1999 г. ожидался дальнейший **рост производства мяса бройлеров до 13,2 млн. т.** Столь оптимистичный прогноз объяснялся рекордными показателями рентабельности в отрасли в летние месяцы 1998 г. **Прибыль при производстве 1 кг. мяса бройлеров составила в авг. 1998 г. 52 цента**, по сравнению с 1,5 цента в дек. 1997 г., что явилось результатом повышения рыночных цен на птицу и сокращения затрат на корма.

В авг. 1998 г. цены на мясо бройлеров (целые тушки) достигли рекордного уровня – 1,6 долл./кг. Повышенный спрос со стороны потребителей «быстрого питания» нашел отражение в повышении средних цен на полуфабрикаты – цены на мясо (без костей и кожи) грудки и крылышек за май-ноябрь выросли на 10% и 20% по сравнению с прошедшим годом.

Цены на куриные окорочка в авг. 1998 г. достигли также высокого уровня – 84 цента/кг., однако в результате потрясений на рос. рынке упали к окт. ровно вдвое (до 42 цента/кг.) и удерживались примерно на этом уровне (44 цента/кг.) в нояб.

Рыночные цены на мясо птицы в 1999 г. зависели как от ситуации на азиатских и рос. рынках, так и от ситуации на экспортных рынках говядины и особенно свинины, сравнительно низкие цены на которую создали конкуренцию продукции птицеводства.

Несмотря на резкое снижение активности на экспортных рынках, вызванное фин. кризисом в азиатских странах и в России, **объем экспорта мяса бройлеров из США в 1998 г. (2,12 млн. т.)** был на 0,4% выше уровня прошлого года. В 1999 г., впервые за последние 15 лет, сократился объем экспорта мяса бройлеров из США до 2 млн. т., что на 3,4% ниже, чем в 1998 г.

Эконом. кризис в Азии в первую очередь коснулся Кореи, Таиланда, Малайзии, Индонезии и Сингапура и распространился на Гонконг и Японию. Большинство из перечисленных стран не являются крупными импортерами ам. птицы. Крупным производителем бройлеров и конкурентом США на мировом рынке является Таиланд. Падение курса местной валюты повысило конкурентоспособность Таиланда на гонконгском, китайском и японском рынках.

В ам. экспорте продукции птицеводства на долю Гонконга, Китая и Японии в 1997 г. приходилось 23%. Эконом. проблемы в Японии не привели

ли к сокращению импорта ам. бройлеров, однако импорт других продуктов птицеводства, включая яйца, сократился. Гонконг, который является крупным рынком для продукции птицеводства, служит основным портом транзита этих товаров в Китай. В начале 1998 г. ам. экспорт птицеводческой продукции в Гонконг и Китай сократился в результате снижения спроса из-за эпидемии avian influenza scare. Во II кв. объем экспорта бройлеров в Гонконг и Китай снова вырос и даже превысил уровень 1997 г. Правда, несмотря на рост экспорта бройлеров, экспорт других продуктов птицеводства заметно сократился.

Несмотря на эконом. проблемы во многих азиатских странах, до середины августа 1998 г. экспорт бройлеров превышал уровень предыдущего года. **В 1997 г. на долю России, других стран СНГ и прибалтийских стран приходилось 52% ам. экспорта бройлеров.** В течение первых 8 месяцев 1998 г. поставки бройлеров в эти страны превысили 1,5 млн.т., что на 13% выше уровня 1997 г. Хотя поставки в Россию сократились (на 2,5%), поставки в Эстонию, Латвию и Польшу возросли на 75% и составили 205 тыс.т. Что касается экспорта в ряд стран Вост. Европы, то часть поставок переправлялась транзитом в Россию и другие страны СНГ. С янв. по авг. 1998 г. в Польшу было экспортировано 61 тыс.т. мяса бройлеров, хотя Польша имеет годовую квоту на импорт бройлеров в 36 тыс.т.

Авг. фин. кризис в России приостановил экспорт мяса птицы. Если в авг. было экспортировано 66,7 тыс.т., то в сент. 1998 г. — 974 т. Объем экспорта начал повышаться по мере стабилизации рубля и реализации планов восстановления экономики России. Однако объем экспорта бройлеров в Россию в 1999 г. был существенно ниже, чем в 1998 г. В этих условиях ам. экспортеры ищут новые механизмы восстановления коммерческой торговли продукцией птицеводства с Россией.

*Внедрение достижений генной инженерии в растениеводстве.* В последние 2-3 года в США отмечается существенное расширение площадей посевов генетически модифицированных культур (ГМ-культур). За 3 года с момента появления на рынке **посевы ГМ-культур в США расширились до 20 млн.га.** Наибольшее распространение получили **ГМ-сорта и гибриды кукурузы, сои и хлопчатника.** На пороге — коммерческое внедрение ГМ-пшеницы, о чем свидетельствуют интенсивные исследования в этой области.

Новые ГМ-культуры обладают генами устойчивости к вредителям и толерантности к пестицидам. Широкое их распространение объясняется возможностью сокращения издержек производства, в частности экономии производственных ресурсов. Сегодня еще не накоплено достаточного количества данных для комплексной оценки эконом. эффективности, а также влияния ГМ-культур на окружающую среду.

На первом этапе методы генной инженерии использовались для привития культурам устойчивости к вредителям и сопротивляемости гербицидам.

Вторую волну ГМ-культур будут отличать улучшенные питательные качества продукции и технологичность ее переработки.

Работы по генной инженерии в растениеводстве начались в США в 70-х гг. Первое генетически модифицированное растение получено в лаборатории в 1982 г. Около 10 лет потребовалось, чтобы

довести первые продукты до рыночных кондиций. В 1986-97 гг. в 45 странах проведено 25 тыс. полевых испытаний (72% из них — в США и Канаде) 66 различных сортов и гибридов ГМ-культур. **К началу 1998 г. в мире было зарегистрировано около ста ГМ-культур,** в том числе в США — 34, в Канаде — 30, в Японии — 20, в странах ЕС — 9.

Столь впечатляющие достижения стали возможными в результате прогресса в биотехнологической науке. Если в 1974 г. затраты фирмы Monsanto на определение последовательности аминокислот, которые образуют ген, составляли 2,5 млн.долл, то к 1997 г. они сократились до 150 долл, то есть почти в 17 тысяч (!) раз. **«Библиотека» генетической информации крупных фарм. и с/х компаний удваивается за год.**

Коммерческому распространению ГМ-культур в Сев. Америке способствовала четкая организация процесса испытаний и регистрации генетич. модифицированных организмов. В США этим занимаются 3 фед. ведомства: Служба здоровья и инспекции животных и растений (APHIS) МСХ, Агентство по охране окружающей среды (EPA) и Администрация по продовольствию и медикаментам (FDA).

Селекция с/х культур методами генной инженерии требует существенных капиталовложений. Сорты и гибриды ГМ-культур защищены патентами, что удорожает стоимость семенного материала. В некоторых случаях в стоимость семян включается также «технологическая надбавка», устанавливаемая фирмой-разработчиком технологии. Фермеры хлопководы платят семеноводческим компаниям надбавку от 12 до 100 долл. в расчете на 1 га посевов, в зависимости от сорта ГМ-хлопчатника. Для стимулирования инвестиций в биотехнологические исследования фирмы разрабатывают такие условия маркетинга ГМ-культур, которые обеспечивали бы защиту прав ИС. Наблюдается тенденция к слиянию биотехнологических компаний, разрабатывающих и патентующих технологии генной инженерии, а также приобретения ими семеноводческих компаний.

Рыночные цены на зерно ГМ-культур не отличаются от цен на зерно, полученное методами традиционной селекции. Это объясняется тем, что ГМ-культуры «первой волны» не отличаются по качеству от традиционных культур. Предстоящее коммерческое освоение ГМ-культур «второй волны» (с улучшенными выходными признаками) повысит ценность продукции для потребителя и существенно повлияет на ценообразование и маркетинг.

Коммерческое распространение ГМ-культур вызывает определенные проблемы в торговле США с другими странами. Это относится к странам ЕС из-за более сложной процедуры испытаний и регистрации ГМ-культур, а также в силу традиционно осторожного отношения европейского потребителя к пищевым продуктам, полученным методами генной инженерии.

Ниже приводится информация о наиболее распространенных в США ГМ-культурах, обладающих признаками устойчивости к вредителям и толерантности к средствам защиты растений, дается общая оценка новых технологий.

Устойчивые к гербицидам масличные. Введение всего одного гена, выделенного из обычного почвенного микроорганизма, делает сою устойчи-

вой к глифосату (glyphosate), наиболее активному ингредиенту гербицида «Раундап» фирмы Monsanto. В 1996 г., когда ГМ-соя появилась на полях фермеров, ею было засеяно 400 тыс. га. В 1997 г. площадь посевов ГМ-сои возросла до 3,6 млн. га, а в 1998 г. превысила 8 млн. га, что составляет около 30% всех посевов сои в стране. Ожидается, что в 2000 г. более половины всех посевов сои в США будет занято сортами, обладающими геном устойчивости к глифосату. Будет выпущен другой сорт ГМ-сои, устойчивый к альтернативному гербициду — глюфиринату аммония (glufirinate ammonium), который по некоторым характеристикам отличается от глифосата.

Устойчивая к пестицидам ГМ-соя получила распространение в Канаде и Аргентине. В Бразилии, занимающей 2 место в мире по производству сои, в ближайшее время будет разрешено выращивание ГМ-сои, и перспективы ее освоения выглядят обнадеживающими. По оценкам Monsanto, уже на 3 год после внедрения ГМ-сои займет в Бразилии около 30% всех посевов сои. **Сегодня импорт ГМ-сои в Бразилию разрешен при условии, что продукты ее переработки (масло и шроты) будут экспортироваться за пределы страны.**

Популярность устойчивой к гербицидам ГМ-сои среди фермеров, несмотря на более высокие цены на семена по сравнению с традиционными сортами, объясняется возможностью сокращения издержек производства. При возделывании устойчивой к «Раундапу» сои большинство фермеров ограничиваются лишь одной обработкой этим гербицидом сразу после появления всходов, в то время как традиционные сорта требуют многократной обработки несколькими видами гербицидов. Использование устойчивых к глифосату сортов сои позволяет фермерам сократить затраты на химсредства защиты растений на 10-40%, в зависимости от района и агротехники возделывания.

Активно ведутся работы по генетической модификации и других масличных культур, таких как подсолнечник, рапс (канола) и лен, прежде всего на их устойчивость к гербицидам. ГМ-канола отличается более высокой урожайностью, чем традиционные сорта. Кстати, если в США она была зарегистрирована и разрешена для использования лишь в начале 1999 г., то в Канаде уже в 1997 г. сортами ГМ-канолы было засеяно 1,6 млн. га, а в 1998 г. — 2,6 млн. га, т.е. половина посевов этой культуры в стране.

Vt-кукуруза и толерантная к гербицидам кукуруза. В начале 90-х гг. было обнаружено, что внедрение гена обычной почвенной бактерии *Bacillus thuringiensis* (сокращенно Vt) в кукурузу делает ее способной производить в своей ткани белки, фатальные для основного вредителя посевов этой культуры в США — кукурузного мотылька (European Corn Borer, или сокращенно ECB), ежегодный ущерб от которого оценивается в 100-250 млн. долл. Поскольку ECB разрушает ткань внутри стебля, его не так легко своевременно обнаружить. Обладая устойчивостью к отдельным группам вредителей, таких как ECB, Vt-кукуруза не оказывает отрицательного воздействия на полезных насекомых. Vt-кукуруза разрешена для использования в США с 1996 г. За 3 года коммерческого возделывания посевы Vt-кукурузы выросли до 6-7 млн. га, что составляет 20% посевов кукурузы в стране.

Оценка эффективности использования Vt-ку-

курузы затруднена в связи с недостаточностью данных, непредсказуемостью появления очагов ECB и в связи с этим неопределенностью при планировании обработки посевов. Не все фермеры обрабатывали свои поля против ECB до того, как начали возделывать Vt-кукурузу. Однако перспектива повышения урожайности, которое может компенсировать дополнительные затраты на семена, способствует росту популярности Vt-кукурузы среди ам. фермеров. При прочих равных условиях различные гибриды Vt-кукурузы дают различную прибавку урожайности. Это в первую очередь относится к районам, где заражение ECB было особенно сильным.

Летом 1998 г. компания Monsanto объявила о завершении множественных полевых испытаний ГМ-кукурузы, обладающей признаком устойчивости к листоеду (rootworm). Этот вредитель ежегодно поражает посевы на 6 млн. га и наносит ущерб в 150 млн. долл. О подобных испытаниях сообщила и компания Novartis.

Специалисты предвидят дальнейшее повышение урожайности ГМ-культур, когда компании получат доступ к элитному генофонду. В Бразилии и Аргентине планируют возделывать Vt-кукурузу в ближайшее время. Большой интерес к Vt-кукурузе проявляют и европейские фермеры, однако полит. барьеры на пути генетически модифицированных культур делают их быстрое распространение в странах ЕС проблематичным.

В практику внедряется и кукуруза, толерантная к гербицидам, в частности к тем, в основе которых лежат глифосат, глифосинат аммония (glyphosate ammonium) или имидазолинон (imidazolinone).

Vt-хлопчатник и толерантный к гербицидам хлопчатник. С 1996 г. используются сорта ГМ-хлопчатника с признаками устойчивости к вредителям и толерантности к гербицидам, причем отдельные сорта совмещают эти два признака.

В 1996 г. на полях ам. фермеров появился хлопчатник «Болгард», устойчивый к табачной листовертке (tobacco budworm) и к хлопковой совке (bollworm), что предполагает существенное сокращение потребностей в пестицидах.

80% фермеров, опрошенных фирмой Monsanto, выразили удовлетворение хлопчатником «Болгард». Они отмечали повышение урожайности, а также уменьшение потребности в пестицидах. Однако на показатели роста любой ГМ-культуры влияет совокупность многочисленных факторов, таких как сортовой состав, климатические условия, распространение вредителей и т.п. Например, в 1996 г. шт. Техас, где концентрация хлопковой совки была высокой, посевам Vt-хлопчатника на 7,2 тыс. га был нанесен ущерб. Использование Vt-хлопчатника не освобождает от необходимости проведения всех мероприятий по борьбе с вредителями, а также мониторинга их активности.

В 1997 г. в производстве появились «Раундап Рэди» (устойчивый к «Раундапу») хлопчатник, а также несколько сортов, содержащих признаки «Раундап Рэди» и «Болгард».

Фирма Calgene разработала и реализует VtXN-хлопчатник, устойчивый к гербициду бромоксинил (bromoxynil). Опираясь на положительные результаты испытаний, Calgene планирует выпустить сорта хлопчатника, содержащие гены VtXN и Vt.



В 1966 г. ГМ-хлопчатник возделывался в США на 760 тыс.га (13% всех посевов культуры). В 1997 г. ГМ-сортами было занято 1,3 млн.га.

Среди перспективных направлений биотехнологических исследований по хлопчатнику называют повышение устойчивости к вредителям, болезням и нематодам; увеличение урожайности, приспособленности к механической уборке, сопротивляемости засухе и засоленности. Ведутся работы и над улучшением качества волокна, **включая естественную окраску**, что позволит избежать применения хим. красителей.

ГМ-хлопчатник получил распространение и в ряде других стран. Компания Monsanto в 1996 г. зарегистрировала несколько сортов в Австралии. Вt-хлопчатник реализуется в Мексике и Китае, ожидается его появление в Аргентине, Бразилии, Ю. Африке.

Первые оценки новых технологий. Помимо эконом. факторов, новые технологии в растениеводстве, основанные на возделывании ГМ-культур, привлекают возможностью упростить менеджмент. Использование толерантных к гербицидам культур позволяет сократить количество обработок посевов отдельными химсредствами. По мере распространения таких культур фермерам приходится учитывать возможность применения тех или иных гербицидов для их обработки.

Большинство новых технологий не направлены непосредственно на повышение урожайности. Однако за счет сокращения потерь от вредителей и сорняков они позволяют полнее использовать потенциал урожайности того или иного гибрида.

Отсутствие достоверных данных о потерях урожайности из-за вредителей в масштабах страны не позволяет точно оценить эффективность использования Вt-кукурузы и Вt-хлопчатника. Полагают, однако, что в долгосрочной перспективе, при достаточно широком распространении, ГМ-культуры могут обеспечить существенный рост урожайности.

Что касается сои, то специалисты пока не пришли к выводу относительно сравнительной урожайности традиционных и толерантных к гербицидам сортов сои. Можно сказать, что, независимо от применяемых технологий, основой повышения урожайности будет элитный генофонд.

Поскольку новые ГМ-культуры, в частности устойчивые к вредителям сорта, позволяют **сократить применение химсредств защиты растений**, их применение оправдано и с точки зрения охраны окружающей среды. К достоинствам технологий возделывания толерантных к гербицидам культур относят **сокращение числа обработок почвы и соответствующее уменьшение расхода энергии**.

Замена традиционного набора химсредств гербицидами, основанными на **глифосате и глифосинате**, потенциально сокращает возможность загрязнения окружающей среды, поскольку **эти гербициды имеют меньшую остаточную почвенную активность**. Это снижает опасность проникновения химикатов в грунтовые воды. Толерантные к гербицидам культуры также хорошо сочетаются с нулевой обработкой, способствующей предотвращению эрозии почвы.

Некоторые критики выражают опасение, что насекомые или сорняки могут выработать устойчивость к технологиям, разработанным для их подавления. Фермеры и садоводы, занимающиеся

«органическим» земледелием, озабочены возможностью выработки у насекомых устойчивости к Вt, эффективному и «дружественному» к окружающей среде пестициду.

Компании, реализующие Вt-семена, заинтересованы в том, чтобы предупредить развитие устойчивости у насекомых, поскольку в ином случае семена потеряют свою ценность. Они понимают, что появление устойчивых к пестицидам популяций насекомых представляет реальную угрозу долгосрочной эффективности Вt-культур. Фермеры, использующие семена Вt-культур, подписывают с семеноводческими компаниями соглашения, обязуясь выполнять определенную производственную технологию как часть программы менеджмента устойчивости к насекомым.

Агентство по охране окружающей среды США разработало комплексные планы менеджмента борьбы с вредителями. Прежде всего компания-разработчик должна обеспечить, чтобы линии Вt содержали достаточное количество токсинов для ликвидации большинства поедающих насекомых, предупреждая возможность их размножения.

Во-вторых, компания-разработчик должна обеспечить, чтобы фермеры отводили примыкающие участки для возделывания традиционных сортов, где могли бы находить пристанище для выживания неустойчивые насекомые. Такой план менеджмента, вероятно, потребует увеличения расходов фермеров.

Продолжительное использование конкретного гербицида вызывает опасность выработки устойчивости к нему у сорняков. Другой потенциальной проблемой является смещение сорняков, когда наиболее восприимчивые к гербициду их виды со временем уходят, в то время как менее восприимчивые остаются. Постоянный мониторинг и дальнейшие исследования позволят адекватно подойти к проблеме устойчивости насекомых и сорняков.

По первым оценкам, многие из новых технологий являются эффективными для ам. фермеров, хотя их внедрение и связано с некоторым риском. Отсутствие продолжительного опыта возделывания таких культур ограничивает объективную оценку эффективности технологии, в частности урожайности культур, затрат труда и других показателей.

Ученые считают, что в ближайшее время будут коммерчески освоены сорта, устойчивые одновременно к нескольким вредителям. Это отражает тенденцию **к сочетанию множественных признаков устойчивости в одном сорте**, в том числе и сочетание толерантности к гербицидам, устойчивости к болезням и улучшенных выходных характеристик продукта. Однако, учитывая, что процесс селекции становится все более сложным по мере увеличения числа генов, маловероятно, что будет выведен единственный сорт, подходящий для всех ситуаций.

С учетом существенных вложений в исследования со стороны частных компаний и быстрого принятия новых технологий фермерами, можно ожидать появления новых ГМ-культур. Эконом. и агрономический их эффект можно будет оценить лишь после освоения новых технологий.

*Торговая политика в области с/х. США являются крупнейшим в мире экспортером сельхозпродукции.* Зависимость с/х от результатов внешнеторгов.

деятельности вдвое превышает аналогичные показатели по другим отраслям экономики. В 1999 г. объем с/х экспорта составил 49 млрд.долл., что соответствует 25% объема производства и около 10% совокупного объема экспорта государства. Для данного сектора торговли характерно положение сальдо внешнеторг. баланса, которое в 1999 г. достигло 11 млрд.долл., при совокупном дисбалансе внешней торговли в 300 млрд.долл.

С/х США характеризуется высокой производительностью труда, низкой себестоимостью продукции, активным использованием современных технологий, в том числе в сфере генной инженерии. В то же время, последние несколько лет данная отрасль экономики столкнулась с рядом трудностей. Кризис в Азии и России привел к заметному снижению спроса на межд. рынках. В мировом хозяйстве наблюдается положительная динамика с/х производства, растет предложение широкого спектра товаров. Несмотря на процессы либерализации межд. торговли, большинство мировых экспортеров сохраняют высокий уровень гос. поддержки. Указанные факторы привели к падению цен (по некоторым товарам до рекордно низкой за последние 30 лет отметки), затовариванию рынков и обострению конкуренции. На позициях ам. производителей отрицательно сказались укрепление ам. доллара и одновременный рост цен на нефть и продукты ее переработки (в 1998-99 гг. цена на дизельное топливо поднялась в США на 30%). Как следствие в 1997-99 гг. объем сельхозпроизводства США сократился на 8%, а экспорта — на 11%. В 2000 г. прогнозируется падение валовой чистой прибыли в данной отрасли на 7,6 млрд.долл., до 40,4 млрд.долл. (88% от среднего ежегодного значения за 1990-99 гг.).

Администрация США предпринимает активные шаги к стабилизации с/х отрасли и повышению эффективности производства. На 2000 г. запланировано выделение 17,2 млрд.долл. бюджетных ассигнований на реализацию мер прямой поддержки ам. фермеров. Однако основное внимание отводится обеспечению более широкого доступа нац. сельхозпродукции на межд. рынки. Ставка делается на либерализацию торговли в рамках ВТО.

Приоритетные направления с/х политики были сформулированы Торговым представителем США в сотрудничестве с минсельхозом и минторгом в преддверии Министерской встречи ВТО в Сиэтле (дек. 1999 г.). Как известно, с/х торговля входит в число ключевых вопросов взаимодействия стран-членов ВТО. Существенное внимание с/х должно быть отведено в ходе нового раунда многосторонних переговоров (из-за неудачи встречи в Сиэтле его начало отложено на неопределенное время).

Среди задач, заявленных представителями США на различных уровнях для разрешения в рамках ВТО и других многосторонних механизмов сотрудничества, можно выделить:

— полное запрещение экспортных субсидий, сокращение других мер внутр. поддержки сельхозпроизводителей, дестабилизирующих межд. торговлю (США прежде всего озабочены действующей в ЕС Общей с/х политикой, в рамках которой реализуются различные формы господдержки на 60 млрд.долл. в год);

— дальнейшее сокращение уровня тарифного обложения с/х импорта (для членов ВТО средневзвешенная ставка составляет 50%, в США — 8%);

— расширение возможностей для доступа на рынки других государств на основе более активного задействования механизмов тарифного квотирования;

— достижение более высокого уровня транспарентности в гос. закупках, в том числе через придание Соглашению по правит. закупкам статуса обязательного для применения всеми членами ВТО;

— обеспечение четкого и единообразного соблюдения требований Соглашения по сан. и фитосан. мерам в части установления и применения стандартов и оценок соответствия исключительно на основе научно-обоснованного подхода;

— упрощение процедуры торговли генетически измененными продуктами;

— четкое соблюдение всеми государствами-членами ВТО решений, принятых в рамках Договоренности о правилах и процедурах для урегулирования споров.

*Региональные составляющие торг. политики в области с/х.* В США уделяют значительное внимание развитию сотрудничества в с/х торговле не только на глобальном многостороннем уровне (ВТО), но также и в рамках региональных инициатив. Среди проектов торг. либерализации на региональном уровне наиболее существенны для торг. политики США:

— НАФТА. Позволило производителям из США получить преференциальный доступ на рынки Мексики и Канады. С/х экспорт США в Мексику вырос на 70% (с 3,6 млрд.долл. в 1993 г. до 6,1 млрд.долл. в 1998 г.), в Канаду — на 32% (с 5,3 млрд.долл. до 7 млрд.долл. за аналогичный период). Вместе взятые Канада и Мексика покупают 25% с/х экспорта США, что позволяет сбалансировать негативное воздействие на ам. фермеров последствий азиатского кризиса 1997/98 гг.

— Инициатива создания зоны свободной торговли стран Америки с 2005 г. В стадии окончательной доработки находится глава по торговле с/х товарами проекта соглашения. Указанная договоренность приведет к существенной либерализации торговли в Зап. полушарии, а также позволит всем странам Америки выступать в ВТО с единых позиций.

— АТЭС, являющееся инструментом инициативной и добровольной либерализации торговли в регионе АТР, отличает широкий охват всего спектра эконом. сотрудничества (торговля товарами и услугами, инвестиции, согласование общих подходов к макроэконом. политике, отраслевое эконом. сотрудничество, техсодействие и т.п.). Участниками Форума ведется работа по созданию зоны свободной торговли между развитыми странами региона к 2010 г., с включением в нее развивающихся государств к 2020 г.

— Трансатлантическое партнерство. В качестве одной из 6 зон взаимодействия ЕС и США рассматривается с/х торговля, особое внимание уделяется выработке правил торговли генетически измененными продуктами.

— Эконом. партнерство с Африкой позволяет координировать внешнеторговую политику с государствами, составляющими 38 из 135 членов ВТО. Страны Африки являются стратегическими союзниками США в вопросе запрещения экспортных субсидий и сокращения других видов гос. поддержки.

*Торговая с/х политика в отношении ЕС.* Доступ на европейский рынок во многом определяет показатели внешнеторг. деятельности США. Одновременно государства-члены ЕС входят в число ведущих мировых с/х экспортеров. Эти факторы определили ключевые позиции ЕС при рассмотрении проблематики с/х в ВТО.

К наиболее значимым проблемам, выносимым США на обсуждение в ходе текущих двусторонних контактов с ЕС, относятся: озабоченность ам. стороны отказом Евросоюза привести в исполнение решения ВТО по урегулированию споров в отношении торговли бананами и говядиной; задача создания взаимосогласованной системы стандартизации и оценок соответствия в отношении генетически измененных сельхозпродуктов; требование о необходимости пересмотра действующей Общей с/х политики ЕС (СХП), в рамках которой активно реализуется широкий спектр мер гос. поддержки.

Руководство США уделяет особое внимание вопросам эффективности системы разрешения споров в рамках ВТО. С 1995 г. ам. администрация инициировала 13 разбирательств. В том числе в отношении Японии по торговле фруктами, Финляндии – свининой, Канады – молоком, и т.д. Однако наиболее значимыми, как для участвующих сторон, так и для всей системы ВТО в целом, являются споры США-ЕС в области торговли бананами и говядиной. Оба этих случая – единственные в практике ВТО, когда проигравшая сторона (ЕС) отказывается приводить в исполнение решения Организации, тем самым, по мнению США, подорывая основы действующей системы разрешения споров. В качестве ответной меры США введена 100% тамож. пошлина в отношении импортных поставок из ЕС на 306,8 млн.долл. (190 млн.долл. – по бананам, и 116,8 – по делу о говядине).

Применение биотехнологий и достижений генной инженерии в с/х производстве являются одним из факторов, обеспечивающих конкурентоспособность ам. товаров на межд. рынке. **ЕС был введен запрет на импорт генетически измененных продуктов.** Основание – возможный вред для здоровья людей. США настаивают на проведении научных исследований в данной области как предварительного и необходимого условия для любых ограничительных мер в торговле. Ближайшей задачей является создание на взаимосогласованной основе системы сан. и фитосан. контроля в торговле указанными товарами. Предварительный проект был принят за основу в ходе саммита США-ЕС в июне 1999 г.

**На ЕС приходится 85% об общего мирового объема экспортных субсидий.** С учетом предстоящего расширения ЕС на Восток для США и других с/х экспортеров проблема еще более обостряется. ЕС уведомил ВТО, что в ближайшие годы **объем средств, направляемых в с/х в рамках СХП, будет увеличен до 90 млрд.долл. ежегодно.** Принятая министрами с/х ЕС «Повестка 2000» содержит лишь незначительные «символические» попытки реформирования субсидирования с/х.

США активно поднимают вопрос о необходимости запрета экспортных субсидий и значительного сокращения других мер поддержки с/х, ухудшающих режим межд. торговли, как на двустороннем так и на многостороннем уровнях. Отказ ЕС пойти на существенные уступки в данной сфере

оказался одной из причин недостижения договоренности о начале нового раунда торговых переговоров ВТО в ходе Министерской встречи государств-членов в Сиэтле в дек. 1999 г. В вопросе о запрещении субсидий США опираются на поддержку развивающихся стран, которые проявляют беспокойство отсутствием конкретных результатов 5 лет существования ВТО для расширения доступа их экспорта на межд. рынки. В первую очередь это касается торговли с/х товарами.

В качестве другой предпосылки расширения доступа своих производителей на межд. рынки в США выделяют вступление в ВТО новых государств-членов. Вне организации находится 1,5 млрд. чел., что составляет четверть населения земного шара. **Присоединение таких стран, как Китай и Россия, распространение на них принятых в рамках ВТО правил торговли** обеспечит для сельхозпроизводителей из США доступ к огромным потребительским рынкам. Этим объясняется особое внимание, которое уделяется представителями США на переговорах о присоединении к вопросам либерализации торговли с/х товарами, включая снижение уровня тарифной и нетарифной защиты рынка, отказ от экспортного субсидирования, транспарентность регулирования деятельности гос. предприятий и осуществления гос. закупок.

Шагом вперед на данном направлении стало соглашение между США и Китаем в нояб. 1999 г. В том, что касается с/х торговли, США удалось добиться значительных уступок со стороны Китая: обязательство об отказе от экспортного субсидирования, сокращение уровня тарифной защиты рынка, создание системы тарифного квотирования, поэтапный отказ от госмонополии на импорт и от системы гослицензирования импорта, научная обоснованность в применении сан. и фитосан. мер. Между США и Китаем заключено также соглашение о взаимодействии в области с/х, рассматривающее в основном различные аспекты сотрудничества, в том числе в области сан. и фитосан. регулирования (апр. 1999 г.). Положения соглашения позволят за 6 лет увеличить с/х экспорт США в Китай на 7,5 млрд.долл. Если принять во внимание прогнозируемый ежегодный 7% рост китайской экономики и рост инвест. активности, то эконом. эффект может оказаться более значительным. Однако данные перспективы были омрачены в начале 2000 г. срывом двусторонних переговоров по вступлению в ВТО по линии Китай-ЕС. Затягивая с достижением данной договоренности, ЕС блокировал на неопределенный срок присоединение Китая к ВТО, а вместе с этим и планы США по расширению торговли.

США, как и ЕС, являясь крупнейшими с/х экспортерами в Россию (60% товаров данной категории), напрямую заинтересованы в сохранении позиций на рос. рынке. Кризис 1998 г. привел к сокращению закупок Россией импортного продовольствия. Однако наряду с этим на повестку дня встал вопрос оказания прод. помощи. Американской администрацией выделено в качестве гум. помощи и на условиях долгосрочного кредита продовольствия на 1 млрд.долл. (3,7 млн.т.). **В сент. 1999 г. Россия представила новый запрос на поставку 5 млн.т. зерновых.** На фев. 2000 г. согласовано решение по партии продовольствия в 500 т.

Принципиальным вопросом, призванным оп-ределить основные направления рос.-ам. сотруд-

ничества в с/х торговле, является процесс вступления России в ВТО. Договорно-правовые акты организации по с/х проблематике предусматривают возможность применения продолжительных переходных периодов по адаптации государств-членов к новым условиям торговли и нейтрализации негативных последствий для нац. производства.

## Право

Структура судебных органов. Конституция одними вопросы относит к юрисдикции фед. органов, а другие – к юрисдикции штатов.

Суды штатов расположены в каждом графстве, городе, поселении. Они рассматривают все вопросы и споры, за исключением тех, которые отнесены к компетенции фед. судов.

Высшим судом США является Верховный суд (The Supreme Court). Он рассматривает споры между штатами, споры, в которых стороной выступает иностранный посол, споры между США и штатами, а также между штатом и гражданами другого штата. Одной из его важнейших функций является рассмотрение вопросов о соответствии законов США конституции. Верховный суд является высшей апелляционной инстанцией по отношению ко всем нижестоящим судам (by appeal). Верховный суд рассматривает также любые дела в порядке certiorari, т.е. по всем делам, в которых затрагивается какой-либо важный вопрос фед. характера, имеющий принципиальное значение. Третьим способом пересмотра решений нижестоящих судов, который применяет Верховный суд, является рассмотрение апелляций by certification, т.е. в том случае, когда апелляционный суд США испрашивает инструкции по принципиальным вопросам права в конкретном деле.

Апелляционные суды США (Courts of Appeals) созданы как промежуточные апелляционные инстанции между Верховным судом и нижестоящими судами с целью освободить Верховный суд США от рассмотрения множества апелляций других судов. Имеется 11 окружных апелляционных фед. судов. Они занимаются пересмотром всех окончательных решений районных фед. судов, а также рассматривают апелляции на решения налоговых судов и ряда административных органов, например Управления по трудовым отношениям (Labor Relations Board).

Районные фед. суды (District Courts). Всего имеется 93 таких суда: 89 судов в 50 штатах и по одному суду в Фед. округе Колумбия, Гуаме, Пуэрто-Рико и на Вирджинских о-вах. Районным судам подсудны споры, вытекающие из морских перевозок, банкротств, патентных и авторских прав, дел, связанных с консулами иностр. государств, и ряд других.

Претензионный суд (Court of Claims) рассматривает претензии частных лиц или корпораций к фед. правительству.

Судоустройство штатов идентично, хотя в некоторых штатах имеются особенности. В большинстве штатов высший судебный орган именуется верховным судом. В шт. Вирджиния высший суд назван верховным апелляционным судом.

Количество судей в верховных судах колеблется от 3 до 9. Суды состоят из главного судьи (chief justice) и членов суда (associate justices). Срок выполнения обязанностей судей также неодинаков

для всех штатов. В большинстве из них он установлен от 6 до 10 лет. Однако есть штаты, где срок службы в качестве судьи определен от 2 лет до пожизненного. В 22 штатах судьи избираются населением. В таких штатах, как Делавер, Нью-Джерси, судьи назначаются губернатором с согласия сената штата. Верховные суды рассматривают апелляции на решения нижестоящих судов и, кроме того, споры и разногласия, связанные с толкованием конституции и законов штата.

В штатах учреждены также промежуточные апелляционные суды. Они созданы в 22 штатах в связи с большим ростом числа апелляций, что серьезно затрудняло работу верховных судов. Как правило, эти суды выполняют целиком функции по рассмотрению апелляций на решения нижестоящих судов общей или специальной юрисдикции. Однако некоторые из промежуточных апелляционных судов наделены функциями специальной юрисдикции.

Следующей ступенью в судоустройстве штатов являются суды общей юрисдикции, которые рассматривают в качестве судов первой инстанции гражданские, уголовные, бракоразводные и другие споры.

Наряду с судами общей юрисдикции имеются суды с ограниченной или специальной юрисдикцией. К их компетенции обычно относятся споры на небольшие суммы, а также мелкие уголовные дела.

Например, судебная система шт. Алабама организована следующим образом. Суд высшей инстанции (Court of Ultimate Review) – Верховный суд штата; апелляц. суды по уголовным (Court of Criminal Appeal) и гражданским делам (Court of Civil Appeals); суды общей юрисдикции (Trial Courts of General Jurisdiction) – окружные суды (Circuit Courts); суды ограниченной или специальной юрисдикции (Courts of Limited Jurisdiction) – суды по наследственным делам (Courts of Probate), суды графств (County Courts), суды справедливости (Justice Courts), уголовные суды (Recorder Courts).

Структура судов шт. Нью-Йорк отличается от структуры судов других штатов. Высшим судом штата является Апелляционный суд. Он является конечной инстанцией по гражданским и уголовным делам. Кроме того, этот суд рассматривает вопросы о конституционности законов штата. Апелляционный суд рассматривает только вопросы права, за исключением дел, по которым выносятся приговоры с применением смертной казни, или дел, по которым сам суд обнаружил новые фактические обстоятельства, которые не были известны суду низшей инстанции.

Высшим судом общей юрисдикции является Верховный суд штата. У суда имеется 4 апелляционных отделения по количеству 4 судебных округов (департаментов) штата. Этот суд имеет также исключительную юрисдикцию по делам о разводе. В рамках Верховного суда существуют также 3 апелляционные сессии, которые рассматривают вопросы, отнесенные к компетенции апелляционных отделений.

Претензионный суд рассматривает иски, предъявляемые частными лицами к штату или его органам, и наоборот. Интересы штата в таких делах представляет генеральный атторней. Решение суда может быть обжаловано в апелляционном

порядке в соответствующем апелляционном отделе Верховного суда.

Семейный суд (Family Court) рассматривает все дела, вытекающие из семейных отношений, кроме дел о разводе, аннулировании брака и вопросов о раздельном жительстве супругов. Суд по делу о наследствах (sugrogate's court) решает дела, связанные с наследством и опекой.

*О правовой защите судей.* Ам. законодательство уделяет повышенное внимание поддержанию высокого статуса судей в гос.-правовой системе страны, в первую очередь с точки зрения обеспечения их независимости. Члены большинства фед. судов на всех уровнях назначаются президентом после утверждения каждой кандидатуры сенатом и, согласно конституции, остаются в должности до тех пор, пока они «ведут себя безупречно», т.е. практически пожизненно. Исключение составляют лишь судьи ряда специализированных судов (например, судов по делам о банкротстве, претензионных судов, суда по делам внешней торговли, военных трибуналов, судов в ряде островных владений и т.п.). Их члены назначаются на 10-15 лет.

Назначенные президентом пожизненно фед. судьи могут быть отстранены от должности только в порядке импичмента за «измену, взяточничество и другие серьезные преступления и правонарушения» на основании соответствующего решения конгресса. Доп. инструментом обеспечения независимости судопроизводства является **конституционный запрет на снижение зарплаты фед. судьи на протяжении всего срока его пребывания в должности.**

На уровне штатов, каждый из которых имеет собственную судебную систему (отличную не только от аналогичных систем в других штатах, но и от фед. системы судопроизводства, которая не имеет над ними прав «верховенства»), способы заполнения судебных вакансий гораздо более разнообразны. Судьи могут назначаться губернатором с последующим одобрением законодат. собранием или без такового, назначаться законодат. собранием, избираться населением округа и т.п., а сроки их пребывания в должности могут варьироваться. При этом для снятия с должности используются соответствующие методу назначения механизмы (например, для отстранения избранного населением округа судьи требуется проведение референдума по его отзыву), практическое использование которых не менее сложно, чем импичмент на фед. уровне.

Вместе с тем законодательство страны, как федеральное, так и штатов, не предоставляет судьям автоматического иммунитета от уголовного или гражданского преследования. Судья может быть арестован сотрудниками полиции или других правоохранительных структур при наличии соответствующего ордера, либо задержан на месте преступления. Существующие в правоохранительных органах и в системе прокурорского надзора внутриведомственные инструкции содержат высокие критерии обоснованности обвинения для получения следствием ордера на арест судьи в рамках уголовного дела. Однако в случае выдачи такового (а на это, как и в отношении любого гражданина, требуется согласие судьи соответствующей юрисдикции), дальнейшая судьба подсудимого не отличается от положения любого другого арестованного американца. Единственное исключение

существует в отношении фед. судей (как и других фед. служащих, например сотрудников ФБР). При подаче против них иска в суд штата **фед. правительство** через представляющую его в судах службу Генерального солиситора, которая является структурным подразделением минюста США, **может потребовать передачи дела из-под юрисдикции штата на рассмотрение в фед. суде того округа, к которому относится данный штат.**

Пожизненный статус судьи не является препятствием для проведения полномасштабного уголовного и судебного разбирательства, вплоть до вынесения приговора. Известен случай, когда судья был осужден и провел в тюрьме уже около года, прежде чем сенат США наконец рассмотрел вопрос о его отстранении от должности в порядке импичмента.

Единственным видом иммунитета, которым пользуются судьи, является иммунитет от гражд. исков на решения, принятые ими в рамках судебного процесса (гражд. иски против судьи как частного лица, например по поводу его имущественных, семейных отношений и т.п., под эту категорию не подпадают и рассматриваются в обычном порядке).

Частичным основанием для этого служит Закон о пределах ответственности фед. служащих за действия, совершенные в ходе исполнения служебных обязанностей (Federal Tort Claims Act), инкорпорированный в §§ 1346 и 2671-2680 раздела 28 Свода законов США. Но решающим фактором является существующая в рамках англосаксонского «общего» права и подтвержденная многочисленными судебными решениями т.н. «доктрина судебного иммунитета». На практике это сводится к тому, что когда какое-либо юр. или физ. лицо обвиняет судью в том, что своим решением тот нанес ему какой-либо ущерб, то такие иски по поступлении на предварительное рассмотрение в суд соответствующей юрисдикции сразу отклоняются (кроме случаев явного превышения судьей своих полномочий). Присутствие обвиняемого судьи при этом необязательно, но от него все же требуется представление формального требования об отклонении иска — письменно или через адвоката. В таких случаях расходы судей на организацию защиты покрываются государством. Разновидностью этой доктрины является принцип «законотворческого иммунитета» судьи, освобождающий его от ответственности за решения по организации работы суда.

В то же время судья не защищен от ответственности за нарушения в ходе служебной деятельности, непосредственно не связанной с судебным процессом (например, при приеме на работу и увольнении сотрудников). В этом случае судья может стать ответчиком по гражд. иску.

В целом в последние десятилетия одной из серьезных проблем ам. правосудия было не создание для судей каких-либо дополнительных видов иммунитета, а, наоборот, **попытки усиления их дисциплинарной ответственности при сохранении конституционного пожизненного статуса.** Основную проблему представляют действия судей, идущие вразрез с их статусом, но «не дотягивающие» до импичмента (**некомпетентность, необъективность, эксцентричное поведение, алкоголизм** и т.п.). В таких случаях жалобы на поведение судьи (его решения подлежат обжалованию в апелляци-

онном порядке) могут быть поданы на имя председателя апелляционного суда данного округа, который, являясь по должности главным судьей в округе, дает указание о проведении проверки. По ее результатам могут быть приняты меры, но в основном полужуримского «воспитательного» характера. Отдельную проблему представляют судьи преклонного возраста и тяжело больные судьи, не желающие уйти на пенсию или в отставку. Несмотря на ряд шагов, предпринятых для устранения этих аномалий (от поощрительных — возможность раннего выхода на пенсию с сохранением заработной платы, до дисциплинарных — отстранение от рассмотрения дел при сохранении конституционного статуса и денежного содержания), действенное решение пока не найдено ни на уровне фед. судебной системы, ни в штатах.

Важной частью системы комплексной защиты судей является обеспечение их личной безопасности. В связи с участившимися террористическими актами против госучреждений, включая суды, был проведен комплексный анализ их безопасности. Принятые по ее результатам меры включают запрет на парковку автотранспорта вблизи зданий суда, усиление охраны подземных гаражей, усовершенствование систем наружного видеонаблюдения. Личная охрана судьям в обычном порядке не предоставляется, однако по запросу судьи соответствующие органы могут произвести проверку его дома, а в случае поступления угроз в его адрес — организовать круглосуточную охрану. Кроме того, судьи получают разрешение властей соответствующего штата на ношение огнестрельного оружия (что в США, впрочем, может сделать практически любой гражданин). Вместе с тем попытки провести через конгресс закон о выдаче судьям фед. лицензий на ношение оружия пока не принесли результата.

*Особенности судопроизводства по делам несовершеннолетних.* По данным ФБР, в 1996 г. подростками было совершено 13% насильственных преступлений, причем почти 8% всех убийств. В 1986 г., например, эти показатели составляли соответственно 9% и 5%. Эксперты также озабочены тем, что одновременно происходит снижение количества арестов преступников из числа несовершеннолетних. Одной из причин недостаточной эффективности принимаемых мер по сдерживанию роста преступности среди подростков стало несовершенство действующего в США уголовно-процессуального законодательства и процедур, особенно на уровне штатов.

Некоторые специалисты в области права считают его «слишком либеральным» и выступают за ужесточение санкции. Они высказываются за расширение сферы применения тех норм, которые в значительной степени ограничивают права обвиняемых и подсудимых. Другие видят главную проблему в «недемократичности» существующих правил и поэтому призывают к «более гуманным» подходам к разрешению в судах дел несовершеннолетних.

В этой связи основным объектом дискуссий стал т.н. «механизм передачи дел» (Transfer Mechanism), т.е. юридически закрепленная возможность судебного расследования дел несовершеннолетних на общих основаниях, без учета их возраста и без предоставления доп. прав на защиту. На практике это означает передачу дела из специали-

зированного суда для несовершеннолетних в суд общей юрисдикции.

Такая передача дела может быть осуществлена, например, путем принятия решения о «дискреционном отказе» (Discretionary Waiver) от его расследования. При этом слово «дискреционный» предполагает, что такое решение принимается специализированным судом самостоятельно, т.е. по его усмотрению. Основанием могут служить обстоятельства, которые судья сочтет существенными в рассматриваемом деле: возраст подсудимого, состав инкриминируемого преступления, прошлые судимости и т.п. Возможность «дискреционного отказа» закреплена в законодательстве всех штатов, за исключением шт. Коннектикут, Массачусетс, Небраска, Нью-Йорк и Нью-Мексико.

В отдельных случаях суд для несовершеннолетних обязан передавать дела в суд общей юрисдикции. Такая процедура называется «обязательный отказ» (Mandatory Waiver) и предусматривается в тех случаях, когда суд для несовершеннолетних установил возможную причину или мотив (Probable Cause) совершения подростком уголовно наказуемого деяния и, таким образом, его вина считается очевидной. В отличие от «дискреционного отказа», положения об «обязательном отказе» содержатся в законодательстве только 14 шт. (Коннектикут, Делавэр, Джорджия, Иллинойс, Индиана, Кентукки, Луизиана, Сев. Каролина, Сев. Дакота, Огайо, Род-Айленд, Ю. Каролина, Вирджиния и Зап. Вирджиния).

Кроме того, законодательство шт. Аляска, Аризона, Калифорния, Колорадо, Иллинойс, Канзас, Миннесота, Невада, Нью-Гемпшир, Нью-Джерси, Сев. Дакота, Пенсильвания, Род-Айленд, Юта и Фед. округа Колумбия, допускает возможность также и «предполагаемого отказа» (Presumptive Waiver), представляющего собой как бы отложенное решение о передаче дела в обычный уголовный суд, которое вступает в силу в том случае, если подсудимый и его адвокаты не докажут, что он не может быть осужден, т.к. подлежит «реабилитации» (Juvenile Rehabilitation), т.е. помещению в специальный лагерь по перевоспитанию.

Законодательство шт. Аризона, Арканзас, Флорида, Джорджия, Луизиана, Массачусетс, Мичиган, Монтана, Небраска, Оклахома, Вермонт, Вирджиния, Вайоминг и Фед. округа Колумбия наделяет прокуроров правом принимать решение о том, какой суд будет рассматривать уголовное дело несовершеннолетнего, если оно подсудно как специализированному суду для несовершеннолетних, так и обычному суду.

В 28 шт. законодательство предусматривает возможность т.н. «законных исключений» (Statutory Exclusion), схожих по своему действию с процедурой «обязательного отказа». В случае применения в отношении обвиняемого этой нормы его дело автоматически выводится из-под юрисдикции специализированного суда для несовершеннолетних и передается в обычный суд. Чаще всего под ее действие подпадают лица старше 16 лет, совершившие особо тяжкие преступления.

В большинстве штатов действует норма судебного прецедента, получившая условное название «признанный однажды взрослым — остается взрослым навсегда» (Once an Adult — Always an Adult). Согласно этому правилу, если хотя бы однажды дело конкретного несовершеннолетнего

лица было передано через процедуру «отказа» в обычный уголовный суд или когда-либо прежде он уже был осужден в уголовном суде, его дело может рассматривать исключительно «взрослый» суд. Данная норма отсутствует только в законодательстве шт. Аляска, Арканзас, Колорадо, Коннектикут, Джорджия, Иллинойс, Кентукки, Луизиана, Мэриленд, Массачусетс, Небраска, Нью-Джерси, Нью-Мексико, Нью-Йорк, Сев. Каролина, Юж. Каролина, Вермонт, Зап. Вирджиния и Вайоминг.

Почти в половине штатов действуют положения, защищающие несовершеннолетних от произвольной передачи их дел во «взрослый» суд. Соответствующая процедура носит название «обратный отказ» (*Reverse Waiver*) и предусматривает возможность подачи подростком, осужденным в обычном уголовном суде, апелляции с просьбой передать его дело в специализированный суд для несовершеннолетних с целью пересмотра вынесенного приговора. Зачастую применение нормы «обратного отказа» обставляется различными условиями. В шт. Аризона такие прошения разрешено подавать лишь тем, кто на момент предварительного слушания в суде не имел у полиции репутации «злостного правонарушителя».

По очевидным причинам адвокаты, представляющие защиту детей и подростков в ходе предварительного расследования и судебного разбирательства, родители или другие законные представители стараются, чтобы дело рассматривал **специализированный суд для несовершеннолетних**. Такой суд выносит более мягкие приговоры в связи с тем, что **законодательство штатов** (за исключением Аризоны) **не устанавливает для него минимальных пределов наказания осужденных**. Регламент слушаний там более либеральный, нежели в обычном суде, и поэтому дает защите доп. возможности для того, чтобы «выиграть» дело или повлиять на судебное решение в пользу подсудимого. Он предусматривает также ограничения на проведение открытых заседаний и запрещает огласку судебных материалов, касающихся «персональных» данных о подсудимом.

*Администрация по контролю за алкогольной продукцией, табачными изделиями и огнестрельным оружием*. Единственная в полном смысле **правоохранительная структура в системе минфина США**, Администрация по контролю наделена полномочиями по борьбе с насильственными преступлениями, надзору за уплатой фед. налогов и выполнением фед. законов в отношении алкоголя, табака, оружия, взрывчатых веществ и поджогов. Администрация является самым экономически эффективным агентством в правоохранительной системе, приносящим в фед. бюджет 35 долл. в обмен на каждый потраченный доллар из ассигнований конгресса. Объем дохода, принесенного в 1998 г. ведомством в гос. бюджет — 14 млрд. долл.

На Администрацию возложены функции по надзору за уплатой фед. налогов на продажу алкоголя и табачной продукции и пресечению мошенничества и обмана потребителей, противодействию незаконному изготовлению и распространению спиртного и контрабанде табачных изделий между штатами. Уникальной для этого ведомства сферой деятельности является **лабораторный анализ качества поступающих на рынок новых видов алкогольной продукции**, который проводится в Наци-

ональном лабораторном центре, расположенном в г. Роквилл, шт. Мэриленд.

В 1978 г. в рамках Администрации была создана Нац. группа быстрого реагирования, структурно состоящая из 4 находящихся в разных регионах США оперативных подразделений. Группа сыграла важную роль в расследовании взрывов в Оклахома Сити, ЦМТ в Нью-Йорке и в Атланте. В целях борьбы с угрозой для ам. граждан и собственности за границей и расследования чрезвычайных происшествий позже была создана специальная Группа быстрого реагирования на инциденты за рубежом, имеющая опыт работы в 14 странах.

*Репатриация заключенных*. Исправительные учреждения призваны решать 2 основные задачи: первая — наказание лица, совершившего преступление, то есть временная изоляция его от общества; и вторая — перевоспитание правонарушителя, возвращение его к нормальной общественной жизни.

Различные страны по-своему расставляют приоритеты в решении этих задач, в зависимости от моральных принципов и эконом. развития государства. В большинстве штатов США главным считается не наказание, а перевоспитание. **В исправительных учреждениях Америки содержится свыше 1,8 млн. заключенных, среди которых немало иностранцев**. И хотя содержание большого числа тюрем с их обитателями влияет на бюджет налогоплательщика, большинство американцев гордится отечественной уголовно-правовой системой и считает ее лучшей в мире. Именно такого рода патриотизм, а также забота о гражданах, оказавшихся в иностр. тюрьмах, побудили США заключить договора о репатриации заключенных, иными словами — о переводе осужденных и отбывающих наказание иностранцев в исправит. учреждения стран их гражданства.

Первый договор такого рода был заключен с Мексикой и вступил в силу в нояб. 1977 г. Затем были заключены двусторонние договора с Канадой (1977 г.), Боливией (1978 г.), Панамой (1979 г.), Перу (1979 г.), Турцией (1979 г.), Таиландом (1982 г.), Францией (1983 г.). В марте 1983 г. был подписан и вступил в силу 1 июля 1985 г. многосторонний договор США со странами Совета Европы, т.н. Конвенция о переводе осужденных. **Данная Конвенция открыта для всех стран мира**, вне зависимости от их членства в Совете Европы.

Все эти договора и Конвенция определяют ряд основных условий и требований, соблюдение которых делает возможным репатриацию заключенных. Во-первых, заключенный должен быть осужден и решением суда приговорен к конкретному сроку. Во-вторых, до конца срока наказания должно оставаться не менее, чем полгода. В-третьих, законодательство обоих государств должно квалифицировать содеянное, за которое заключенный осужден и отбывает срок, как преступление, влекущее за собой лишение свободы. В-четвертых, не подлежат репатриации лица, приговоренные к высшей мере, осужденные за военные преступления, а также иностранцы, имеющие статус постоянного легального жителя. В-пятых, **отбывающий наказание должен изъявить желание, обычно в письменной форме, а власти обоих государств выразить согласие на репатриацию**.

В США этими вопросами занимается отдел при фед. минобщ. Он должен в каждом конкретном

случае определить целесообразность репатриации, рассматривая ее как шаг, направленный на реабилитацию преступника. Большое значение имеют не только материалы конкретного дела, но и криминальное прошлое, если такое есть, а также наличие у кандидата на репатриацию криминальных связей в стране его гражданства, отношение с родственниками и многое другое.

Хотя вопрос репатриации затрагивает самого заключенного, консульские сотрудники призваны оказать посильную моральную поддержку соотечественнику, оказавшемуся в трудной ситуации в чужой стране, и помощь с целью ускорения рассмотрения вопроса. Во-первых, доходчиво и в кратчайший срок довести до него существующий порядок и процедуру рассмотрения вопроса репатриации. Во-вторых, наладить связь между осужденным и соответствующими правоохранительными структурами США, способствовать получению необходимых форм и документов. В-третьих, выступать в качестве посредника в общении заключенного со своими родственниками и друзьями. В-четвертых, способствовать обмену информацией между правоохранительными структурами обоих государств с целью скорейшего решения вопроса.

*Представительства правоохранительных органов за рубежом.* Порядок установления взаимодействия ам. правоохранительных органов с зарубежными партнерами регулируется законами «Об основных полномочиях госдепа» 1956 г. и «Об иностр. службе» 1989 г. В соответствии с ними головная роль в осуществлении этих связей закреплена за госдепом. Руководитель зарубежного представительства США «несет полную ответственность за руководство, координацию и контроль над госслужащими США, работающими в стране пребывания», которые обязаны в полном объеме и своевременно информировать главу миссии относительно своей деятельности. На практике глава официального представительства того или иного правоохранительного ведомства замыкается на соответствующий отдел посольства. Представитель тамож. службы работает с эконом. отделом, представитель Управления по борьбе с распространением наркотиков (УБРН) — с сотрудником, командированным госдепартаментом по линии бюро по контролю за наркотиками, представитель ФБР выходит непосредственно на руководство посольства.

Процедура согласования вопроса о создании представительства инициируется заинтересованным ведомством: в госдеп направляется аргументированное обоснование необходимости присутствия в стране. При этом называются цели и задачи будущей точки, ведомство страны пребывания, с которым планируется сотрудничать, источники финансирования, количество сотрудников и т.д.

Госдеп запрашивает мнение других правит. структур, в т.ч. разведки, соответствующих комитетов конгресса, ключевых звеньев администрации (СНБ), а также главы дип. миссии США и предлагает властям страны пребывания провести переговоры с целью выработки межправсоглашения. Формально решающее мнение о целесообразности открытия представительства любого гос. ведомства за рубежом высказывает госдепартамент. На практике же его вердикт не является окончательным, так как он может быть оспорен в администрации, либо (путем лоббирования) в конгрессе.

Американцы широко используют возможность

взаимодействия с зарубежными партнерами через посредство своих официальных ведомственных представительств. Например, УБРН имеет 40 точек за рубежом, ФБР — 32, тамож. служба — 10, СИН — 3.

Несмотря на известное дублирование в работе (в Риме, Боне, Париже, Бангкоке, Мехико, Боготе и ряде других столиц контактами с местными правоохранительными органами в обл. борьбы с наркотиками занимаются представители ФБР, УБРН, тамож. службы и ЦРУ), ведомствам удается функционировать за рубежом «не расталкивая друг друга локтями». Избегать этого помогают различные формы согласования действий в конкретных сферах. При реализации крупных межведомственных программ функции каждого агентства определяются еще на подготовительном этапе. В госдепе и миносте считают, что **в дублировании есть и определенные выгоды, связанные с отсутствием монополии одного ведомства на получение информации** по той или иной проблематике.

Большинство правоохранительных органов, имеющих зарубежные представительства, входят в структуру миноста. В отдельных случаях ведущую роль при проведении расследований и поддержании контактов с местными спецслужбами играет ФБР как орган, имеющий по закону наиболее широкие полномочия. Что касается координации действий органов, не входящих в одно ведомство, то она осуществляется добровольно, на основании различного рода соглашений. В меморандуме о взаимопонимании между УБРН и тамож. службой США предусматривается, например, что сотрудники таможи по согласованию и в тесном контакте с УБРН могут проводить на территории США самостоятельные расследования по ряду уголовных преступлений, связанных с наркотиками, факт ввоза которых зафиксирован таможенниками на границе, а УБРН берет на себя обязательство исполнять запросы тамож. службы в тех странах, где нет ее представительств.

Несмотря на тесное взаимодействие между собой, правоохранительные службы США не передают друг другу официальные представительские полномочия.

## Собственность

**Защита авторских прав.** Регулирование и защита Авторских прав на объекты ИС строится на многосторонних и двусторонних межд. соглашениях. Наиболее важными из них являются Парижская конвенция по охране пром. собственности 1883 г. и Бернская конвенция 1886 г. по защите литературных и артистических работ. Данные конвенции легли в основу действующей с 1967 г. Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, — WIPO). С 1974 г. ВОИС входит в ООН на правах специализированного отделения. С 1994 г. в рамках ВТО действует Соглашение о торговых аспектах защиты прав ИС (ТРИПС).

ИС подразделяется на промсобственность и авторское право. К первой относятся изобретения, полезные модели, товарные знаки, промобразцы, знаки обслуживания и фирменные наименования. Авторское право относится к произведениям искусства, литературным, музыкальным, кинематографическим произведениям, а также к научным изобретениям и ПО.



В США правовая защита авторского права закреплена в конституции (статья 1, раздел 8), а также в резолюции конгресса 1783 г. об охране прав авторов и издателей. Развитие технологий привело к расширению толкования принципа авторского права, включив в него архитектурный дизайн, ПО, графические работы и кино- и аудиопродукцию. Функции регистрации и право применения законодательства по авторскому праву возложены с 1870 г. на **Библиотеку конгресса**, а с 1897 г. на созданное при Библиотеке конгресса Фед. агентство по авторскому праву. В 1989 г. США присоединились к Бернской конвенции по защите литературных и артистических работ.

В основу законодательства по пром. собственности был положен Фед. патентный закон 1790 г., в дальнейшем вошедший в конституцию. Межд. система охраны промсобственности осуществляется как в рамках ВОИС, так и на основе двусторонних соглашений.

Наибольшее количество объектов пром. собственности защищается в США (**в 1992 г. в США была подана 187 тыс. заявок**, для сравнения **в РФ в том же году — 45,5 тыс.**, а в СССР в 1988 г. — 174,6 тыс.).

Из-за расхождений в законодательстве США с принятыми межд. и нормами до сих пор не подписан межд. договор, дополняющий Парижскую конвенцию в отношении патентов (дип. конференция по его заключению состоялась в июне 1991 г. в Гааге). Только в 1994 г. в США была введена система гласности заявок на выдачу патента, т.е. публикации содержания заявки, как это принято в большинстве развитых стран мира. **До сих пор не устранено главное расхождение, касающееся базового принципа определения приоритета изобретения.** Все страны-члены ВОИС придерживаются принципа, что изобретателем является лицо, первым подавшее заявку в нац. патентное ведомство. В США патент может быть выдан не тому лицу, которое первое подало заявку на патент, а тому, кто сможет доказать, что данное изобретение сделано им.

Рамки межд. договоров в период до ВТО (1994 г.), устанавливающие и защищающие ИС и которые координируются в ВОИС, были неадекватны по причине отсутствия механизма их обязательного выполнения.

США исходят из того, что защита ИС одновременно является предпосылкой для перевода технологий в другие страны. Возрастающая пропорция торговли в областях, основанных на знаниях, делает эти положения актуальными.

По данным межд. торг. комиссии США (US International Trade Commission) **в 1997 г. поступления от экспорта ИС составили 30 млрд.долл. (в том числе 22 млрд.долл. — экспорт зарубежным дочерним компаниям ам. корпораций и 7 млрд.долл. — иностр. компаниям).** За аналогичный период стоимость импортированной в США ИС составила 7,5 млрд.долл. По статье «торговля услугами» внешнеторг. баланса страны, положит. сальдо США по торговле ИС составляет 31%. Во внешнеторг. операциях США с ИС преобладает внутрикорпоративная торговля (80% экспорта и 74% импорта), что отражает стремление компаний, обладающих ИС, сохранить над ней контроль.

Внутрикорпоративная внешняя торговля ИС в 1997 г. имела следующую структуру: 30% экспорта

ам. корпораций приходилось на машиностроительный сектор, включая производство компьютеров, при положит. сальдо 3,5 млрд.долл. На продажу технологий приходилось 62% экспорта, причем ежегодные темпы роста экспорта в этой группе в среднем составляют 10%. Наибольшая доля экспорта приходится на сектор электронной и электротех. промышленности, без учета экспорта компьютерных технологий (1,8 млрд.долл.). Вторым крупнейшим экспортером является хим. сектор (500 млн.долл.). Третье место занимает сектор услуг и управления (300 млн.долл.).

**США стали первым государством, принявшим меры по защите своей ИС на межд. рынке.** В рамках Закона о торговле и конкуренции 1974 г. и внесенных в него конгрессом в 1988 г. поправок (раздел 301) предусматривается **выявление стран, нарушающих права ам. граждан на ИС.** Ежегодно Аппарат Торгового представителя США (US Trade Representative) представляет перечень стран, не обеспечивающих адекватной охраны ИС. Перечень состоит из 3 списков: первого — «приоритетные зарубежные страны», т.е. страны, в которых допускаются грубые нарушения в вопросах защиты ИС, второго — «страны, подлежащие приоритетному наблюдению», и третьего — «страны, подлежащие просто наблюдению». США могут принимать в отношении стран, занесенных в первый список, жесткие санкции, например увеличение импортных пошлин, сокращение импортных квот, приостановление либо аннулирование льгот, ранее предоставленных данной стране в соответствии с соглашением о торговле, однако если страна доказала решимость обеспечить США доступ на свой рынок, она может быть исключена из данного перечня.

По данным Межд. союза по правам ИС (International Intellectual Property Alliance, ИПА), **в 1997 г. потери ам. компаний в результате нарушения прав на ИС составили 11 млрд.долл.** ИПА на правах коллективных членов объединяет Ассоциацию ам. издателей, Ам. ассоциацию сбыта кинопродукции, Объединение по ПО, Ассоциацию по интерактивному цифровому ПО, Ам. ассоциацию кинематографии, Нац. ассоциацию производителей музыкальной продукции и Ассоциацию звукозаписи Америки.

Потери США в результате нарушения прав ИС в 1997 г. по сравнению с предыдущим годом увеличились на 15%. Около 50% единиц ПО, используемых в мире, — установлено незаконно. **Наибольший уровень «пиратского» использования продукции ПО приходится на страны Вост. Европы — 80% от всех используемых программ.** Средний показатель для стран Бл. Востока и Африки составляет 75%, Лат. Америки — 68%, АТР — 55%, ЕС — 43%. Уровень пиратства колеблется от стран с высоким уровнем: Вьетнам — 99%, Китай — 96%, Оман — 95%, **Россия — 90%**, до стран с низкими показателями: США — 28%, Австралия — 32%, Великобритания — 34%, Дания — 35%, ФРГ — 36%.

В целом наблюдается снижение уровня пиратства: в 1997 г. этот показатель снизился по сравнению с предыдущим годом в странах Лат. Америки на 7%, в Вост. Европе на 5%, в ЕС на 6%, и только в Сев. Америке он увеличился на 1%.

В 1998 г. АТП США опубликовало очередной список «приоритетных зарубежных стран» в соответствии с «разделом 301». Основу списка состав-

ляют страны с высоким уровнем пиратства в обл. ИС, такие как Болгария, Греция, Индия, Индонезия, Парагвай, **Россия**, Турция. Входящие в этот список ЕС и Аргентина, имеющие относительно невысокий уровень пиратского использования ИС, включены туда по ряду причин. Первый — из-за несогласия предоставлять ам. владельцам ИС нац. режим распределения доходов от проката видеокассет и артистических представлений, а также из-за неприемлемости ам. фармпрома единой европейской системы товарных знаков. Вторая — из-за отказа предоставить и эффективную патентную защиту ам. фармкомпаниям.

Основные претензии в адрес России связаны с нарушением авторских прав ам. владельцев ИС на программную, видео- и аудиопродукцию. Вступивший в 1997 г. в силу новый УК РФ, предусматривающий уголовное наказание за пиратство, несомненно, повлиял на снижение уровня пиратства в стране. Однако, как отмечают ам. специалисты, не было создано эффективного механизма правового применения в обл. защиты ИС. В то же время на ам. рынке имеют место неоднократные случаи пиратства в отношении рос. ИС. Наибольший ущерб приносит распространение пиратской аудио- и видеопродукции на русском языке в Нью-Йорке и Филадельфии, где проживает значительная часть русскоязычной иммиграции.

Судебные разбирательства между рос. изданиями, «Эхо планеты», «Комсомольская правда», «Московский комсомолец», «Аргументы и факты» с нью-йоркской русскоязычной газетой «Курьер», а также судебный иск Н. Михалкова к кабельной телекомпании WMNB в связи с пиратским показом его фильма «Утомленные солнцем» являются единичными случаями положит. судебного решения для рос. стороны. Многие рос. владельцы ИС, в отличие от ам. коллег, жестко отстаивающих права на ИС, занимают пассивную позицию.

## Усыновление

**О**межд. усыновлении. Отмечается рост числа усыновлений, совершаемых американцами за границей (1992 г. — 6472, 1993 г. — 7377, 1996 г. — 11370, 1997 — 13500). В ам. детских домах находится 450 тыс. детей, и на содержание каждого ребенка государство ежегодно тратит 15 тыс. долл. Усыновлению подлежит не более 100 тыс., а реально каждый год усыновляется менее 30 тыс. детей. При этом на их место в течение года приходит 35-40 тыс. сирот. В соответствии с утвержденной президентом программой поддержки усыновления число усыновляемых к 2002 г. должно возрасти вдвое. Более активный выход на «внешний рынок» связан прежде всего с уменьшением количества детей, которые усыновляются в самих США, что объясняется относительно простой процедурой усыновления в других странах, по сравнению с правилами в США. Эти правила устанавливаются законами и подзаконными актами соответствующих штатов, а также унифицированным законом об усыновлении (Uniform Adoption Act), одобренным в 1994 г. межштатным консультативным органом — Нац. конференцией за единообразие законов штатов (National Conference of Uniform State Laws) — и фед. законом об иммиграции и гражданстве.

В США не существует общефед. органа, регулирующего нац. и межд. усыновление. Вопросы

решаются на уровне штатов и графств, где ими занимаются местные управления (администрации) по соц. вопросам, в рамках которых действуют отделы по делам семьи, правам ребенка. В ведение последних входит как оказание помощи в усыновлении детей-сирот, так и лицензирование коммерческих и бесприбыльных агентств, занимающихся этой проблематикой. Лицензия выдается на один год, и ее имеют **4 тыс. организаций**. Вследствие различий в законодательстве штатов предъявляемые контрольными органами требования к агентствам могут иметь существенные различия. Они не отличаются особой жесткостью, однако многие агентства, в том числе чисто коммерческие, сами дорожат своей репутацией, нанимают на работу квалифицированных специалистов и требуют от служащих строгого соблюдения местного и иностр. законодательств.

В соответствии с решением конгресса, функционирует единственная на фед. уровне госорганизация, оказывающая помощь в усыновлении — Нац. информ. палата по усыновлению (National Adoption Information Clearinghouse), которая издает и распространяет брошюры, а также рекомендует, в какие агентства можно обратиться за помощью.

В консульской службе госдепа имеется отдел по проблемам детей (Children's Issues), занимающийся оказанием помощи ам. гражданам в международном усыновлении. Любой интересующийся может обратиться (по телефону, факс или Интернет) и получить информацию о возможности межд. усыновления в различных странах и процедуре получения ам. виз для усыновляемых детей. Госдеп оказывает через ам. посольства содействие в получении информации о конкретных делах по усыновлению, а в необходимых случаях предпринимает шаги с целью гарантировать объективность и отсутствие дискриминации по отношению к гражданам США. Подчеркивается, что госдеп и ам. загранпредставительства не могут: подбирать детей для усыновления; принимать иное участие в процессе усыновления за рубежом; представлять усыновителей в суде; гарантировать выдачу въездной визы усыновляемому ребенку.

Последнее обстоятельство обуславливается тем, что в соответствии с законом об иммиграции и гражданстве для получения разрешения на въезд усыновленного ребенка в США необходимо согласие СИН и соблюдение ряда формальностей. Заявитель должен подать в отделение СИН по месту жительства бланк формы I-600 («сиротская петиция»), в котором указываются данные приемных родителей-американцев и самого ребенка. Ходатайствующие представляют утвержденное отвечающим за усыновление органом соцобеспечения штата заключение об условиях жизни и добропорядочности усыновителей. Заключение действительно в течение года с момента утверждения.

В СИН представляются также отпечатки пальцев ходатайствующих, которые проверяются ФБР по криминальным учетам. Только после этого СИН дает разрешение на въезд ребенка и уведомляет об этом ам. консульство, которое оформляет на него иммиграционную визу категории IR-3 (по законам шт. Айова, Вирджиния и Род-Айленд усыновление считается юридически завершенным только после решения ам. суда. В этих случа-

ях консульства выдают детям визы категории IR-4). Все материалы на ребенка направляются из местного отделения СИН в Нац. визовой центр (шт. Нью-Гемпшир), где информация вводится в компьютерный учет. Выехав в нужную страну, усыновители проводят усыновление ребенка и получают на него визу в консульском загранучреждении США.

Однако это идеальный вариант. Во многих случаях усыновители выезжают из США, когда ребенок для усыновления еще не определен или усыновление подобранных агентствами детей по каким-либо причинам срывается. В первом случае заявители заполняют ходатайство формы I-600A, в котором не указываются установочные данные конкретного ребенка, а во втором — ходатайство формы I-600 заполняется за границей после подбора ребенка и направляется заявителями в СИН самостоятельно или через ам. загранпредставительство. Если усыновление проводится семейной парой, а в страну выехал только один из родителей, он не имеет права подписывать форму I-600 за обоих даже при наличии на это соответствующей доверенности. Указанная форма направляется по почте в США, где на нее ставится недостающая подпись, после чего ходатайство подается в СИН для осуществления установленной процедуры.

Для получения виз IR-3 или IR-4 ходатайствующие связываются с консульством, где им назначают дату собеседования, на которое необходимо прибыть с усыновленным ребенком. При этом требуется представить следующие документы: ам. загранпаспорт приемных родителей (родителя) и нац. загранпаспорт усыновленного ребенка; уведомление СИН об удовлетворении ходатайства I-600 или I-600A; разрешение компетентных органов страны пребывания на межд. усыновление; свидетельство о рождении ребенка; медсертификат о состоянии здоровья ребенка, подписанный уполномоченным консульством врачом; заполненную и подписанную усыновителем(ями) визовую анкету формы OF-230 и паспортные фотографии ребенка.

При наличии должным образом оформленных документов в большинстве случаев консул заверяет визовую анкету и в течение 24 часов выдает иммиграционную визу. Он имеет право потребовать у ходатайствующих представить доп. документы, подтверждающие, что ребенок является сиротой, что местными властями ему разрешен выезд из страны, что усыновление оформлено с соблюдением требований законодательства и т.д. Если консул не сочтет возможным принять положительное решение, то дело направляется на доп. рассмотрение СИН и (или) оформляется запрос в компетентные органы страны пребывания.

В таких ситуациях исключат. решение о визе принимает СИН. В исключительных случаях СИН не идет на выдачу иммиграционной визы, но разрешает из гуманитарных соображений «условно-временный въезд» (humanitarian parole) в США, где вопрос об иммиграционном статусе и пребывании ребенка в стране решается окончательно.

Усыновленные дети-иностранцы не становятся автоматически гражданами США, однако приемные родители имеют в соответствии с законом «Об иммиграции и гражданстве» право на их натурализацию. Ускоренная натурализация возможна

только в отношении лиц моложе 18 лет и при условии постоянного проживания родителей и ребенка в США. Для этого родители подают в местное отделение СИН ходатайство формы N-643, а на детей старше 14 лет также и заполненную форму FD-258 с отпечатками пальцев. По закону промежуточный ответ об удовлетворении или отказе в ходатайстве направляется заявителю в течение 60 дней с момента подачи прошения.

Ам. власти исходят из того, что наличие большого неудовлетворенного «спроса на рынке усыновлений» неизбежно порождает различные злоупотребления со стороны части участвующих в этом процессе организаций и частных лиц. Минюст и другие компетентные органы предпринимают усилия по пресечению таких явлений путем лишения недобросовестных ам. усыновительных агентств лицензий и даже привлечения виновных к уголовной ответственности. Госдеп неоднократно заявлял о резко отрицательном отношении к каким-либо нарушениям при оформлении межд. усыновлений, так как такие факты могут привести к полному или частичному запрещению конкретной страной вывоза детей за границу.

Особую обеспокоенность госдепа, отдельных конгрессменов и самих усыновителей и посреднических агентств вызывают **изменения в рос. законодательстве**, определяющем процедуру и порядок межд. усыновления. В США высказываются опасения, что эти изменения могут привести если не к приостановке, то к значительным затруднениям в межд. усыновлении из России. В этой связи госдеп, с одной стороны, оказывает давление на конгресс в плане скорейшей ратификации Гаагской конвенции об усыновлении от 22 мая 1993 г. (подписана США 31 марта 1994 г., но до сих пор не ратифицирована, что связано с различиями в законодательстве отдельных штатов и необходимостью создания общештат. координирующего органа, отвечающего за претворение Конвенции в жизнь и межд. усыновление в целом), а с другой — предлагает самой России присоединиться к этому межд. договору и в необходимых случаях регулировать возникающие проблемы путем заключения соответствующих двусторонних соглашений.

Такое повышенное внимание в США к проблеме усыновления вполне объяснимо с учетом того, что в последние годы наблюдался **рост числа рос. усыновлений** (1991 г. — 0, 1992 г. — 324, 1993 г. — 746, 1994 г. — 1087, 1995 г. — 2178, 1996 г. — 2454, 1997 г. — 3816). **В 1997 г. до трети усыновленных американцами за границей детей приходилось на Россию**, которая за 7 лет вышла с последнего на 2 (после Китая) место по этому показателю. При этом специалисты обращают внимание на пример Украины, которая после соответствующих законодат. инициатив переместилась с занимавшегося ею 9 места (в 1993 г. с Украины в США было усыновлено 273 ребенка, из КНР — 330) на нулевое.

Существующая в США процедура усыновления ам. и иностр. детей-сирот, не будучи идеальной, в целом соответствует стандартам и требованиям Гаагской конвенции, призванной всемерно защищать интересы усыновляемого ребенка.

Большой интерес американцев к межд. усыновлению из России обусловлен различными факторами, но в первую очередь отсутствующей в США возможностью получения практически здоровых или больных излечимыми болезнями детей

европейской расы в возрасте до 3 лет.

В последние годы межд. усыновление значительно коммерциализировалось и превратилось в доходный бизнес: усыновление больного ребенка в США обходится американцам в 10-20 тыс.долл., а за здорового они готовы заплатить до 100 тыс.долл. Сложившаяся ситуация требует четкого и разумного правового регулирования и контроля.

## Виза

**Л**егальная иммиграция. США ежегодно принимают для постоянного проживания и/или трудоустройства до 850 тыс. иммигрантов. Посредством легальной иммиграции граждане и постоянно проживающие в США иностранцы получают возможность реализовать свое право на воссоединение с близкими родственниками, а работодатели – на импорт работников, чьи знания и опыт используются ныне в интересах ам. экономики и науки. Важным элементом иммиграционной политики США остается прием беженцев и предоставление полит. убежища лицам, подвергающимся у себя в стране религиозным, расовым или иным преследованиям.

Иностранец может стать иммигрантом тремя способами. (1). 8 из 11 иммигрантов прибывают в США для воссоединения с близкими родственниками. Гражданин США имеет право ходатайствовать о выдаче иммигрантской визы супругу, родителям (для лиц старше 21 г.), детям, братьям и сестрам. Иностранцы, находящиеся в США на ПМЖ (обладатели «грин-карты»), могут оформлять аналогичные ходатайства только в отношении супруга, несовершеннолетних либо совершеннолетних, но неженатых (незамужних) детей. При подаче ходатайства об иммиграции в США родственников надо представить в СИН подтверждение наличия доходов, достаточных для их содержания. Доходы должны более чем на четверть превышать установленный фед. правительством минимальный прожиточный уровень (13 тыс.долл. в год на семью из 3 человек). Конгрессом определена ежегодная квота на выдачу иммигрантских виз родственникам ам. граждан и лиц статуса ПМЖ в количестве 480 тыс. шт. Однако в условиях возрастающего спроса на иммиграцию в США данный лимит отстает от количества ежегодно подаваемых ходатайств, а их рассмотрение зачастую затягивается на годы. В связи с тем, что воссоединение с родственниками является не только основным, но и самым напряженным по срокам рассмотрения каналом легальной иммиграции, властями США принят на вооружение ряд гибких формул, одна из которых заключается в сверхквотированном оформлении иммиграционных виз данной категории граждан за счет неиспользованного лимита рабочих иммиграционных виз за прошедший год.

(2). Ежегодная квота на выдачу иммигрантских рабочих виз (в отличие от виз временного трудоустройства H-1B) колеблется в пределах 140 тыс.шт. Местный работодатель, заинтересованный в трудоустройстве иностранцев на постоянной основе, перед предъявлением ходатайства в СИН должен получить разрешение в минтруда США. Наниматель обязан доказать гос. ведомству, что потенциальный иммигрант обладает навыками, которые не могут быть восполнены за счет внутр. предложения и находятся в дефиците на местном рынке

труда. Ходатайствуя перед СИН о найме иностр. граждан, работодатель документально принимает на себя обязательство строго соблюдать интересы ам. персонала, а также придерживаться в отношении инсотрудников установленных в отрасли средних размеров оплаты труда, страхования и условий работы. Процесс получения разрешения трудоустройства в США иностр. специалистов занимает около двух лет.

(3). Иностран. граждане, имеющие статус беженца, и лица, получившие здесь полит. убежище, также имеют право на постоянное пребывание в США и оформление «грин-карты». Для того, чтобы стать иммигрантом-беженцем, иностр. гражданин должен доказать, что на родине он подвергается преследованиям по одному из признаков, определенных межд. сообществом: расовому, религиозному, полит., соц., нац. На практике лица, желающие оформить статус беженца в США, должны обращаться с соответствующим заявлением в уполномоченные ам. представительства, расположенные либо в лагерях беженцев, либо в иных пунктах за пределами страны постоянного проживания. В некоторых случаях (Куба, Вьетнам, бывшие республики СССР) претендентам на статус беженца разрешено обращаться в миссии или диппредставительства США в своих странах. Лицам, прибывающим в США в качестве беженцев, фед. правительством оказывается материальная и иная поддержка. Временно находящемуся в США иностр. гражданину может быть предоставлено полит. убежище, если есть реальные и доказуемые опасения, что по возвращении в страну постоянного проживания он будет подвергаться полит. преследованиям. В большинстве случаев ходатайства о предоставлении полит. убежища принимаются к рассмотрению не позднее чем через год после въезда в США. Беженцы и лица, получившие полит. убежище, могут оформить постоянное проживание в США не ранее чем через год после прибытия. Число иностр. граждан, ежегодно получающих статус беженца или полит. убежище строго ограничено совместным решением президента и конгресса, при этом итоговая квота неравномерно распределена по географическим регионам. Например, в 1998 ф.г. США приняла 78 тыс. беженцев, из них 48 тыс. прибыли из европейских стран, 12 тыс. – из Африки, 9 тыс. – с Дальнего Востока, по 4 тыс. – из Лат. Америки, Юго-Зап. Азии и Бл. Востока. Гражданам Кубы, добравшимся до сухопутной части США, может быть автоматически предоставлено полит. убежище, в то время как граждане других стран региона подлежат обязательной и срочной депортации.

*Эконом. положение иммигрантов.* В последние годы существенно сократилось число иммигрантов, открывающих с стране свое дело. По этому показателю они стали отставать от уроженцев Америки. Если в 1960 г. соотношение было 13,8% против 9,6% в пользу вновь прибывших, то в 1997 г. эти цифры составили 11,3 против 11,8%. Отмечается снижение образовательного уровня иммиграции. По состоянию на 1997 г. 28% прибывших не имеют даже среднего образования по сравнению с 8% коренных американцев.

В абсолютных цифрах рост предпринимателей, открывающих собственный бизнес, из числа иммиграции по-прежнему высок. Среди иммигрантов процент людей с высшим и специальным об-

разованием в среднем выше, чем среди коренных американцев (30,1% против 29,7%). В Силиконовой долине, признанном центре по производству ПО для компьютеров, 49% населения — белые, остальные иммигранты из Азии и Лат. Америки.

Среди выходцев из бывшего СССР свое дело начинают 13,5% (1997 год). По этому показателю они занимают 7 место. На первом — иммигранты из Кореи — 32,9%. Однако по среднему доходу предприниматели-выходцы из России и других стран СНГ — на 2 месте (36,4 тыс.долл. в год). На первом колумбийцы — 40,2 тыс.долл., на 3 индийцы — 30,9 тыс.долл.

По данным НИИ для новых американцев (Research Institute for New Americans), в районе **Большого Нью-Йорка проживает 400 тыс. русскоязычных евреев.** Из них 300 тыс. в самом городе. Основную массу составляют лица от 25 до 55 лет (48%). Большинство проживает в США менее 3 лет (35%) и от 3 до 6 лет (27%). Подавляющее число иммигрантов в возрасте до 65 лет работает (58% проживающих до 6 лет, 70% — от 6 до 9 лет и свыше 9 лет — 82%). Отсюда высокие показатели среднегодового дохода этих категорий лиц. У находящихся здесь до 3 лет доход составляет 11 тыс.долл. в год, до 6 лет — 24 тыс.долл., до 9 лет — 40 тыс.долл., а более 9 лет — 62 тыс.долл. Такую ситуацию исследователи связывают с высоким уровнем образования: **60% прибывших из стран СНГ имеют высшее образование,** 26% — незаконченное высшее и 14% — среднее и ниже. В таком же соотношении уровень образования той части еврейской общины Нью-Йорка, которые составляют местные уроженцы.

*Иммиграционная реформа.* Сфера иммиграционного законодательства США претерпела значительные изменения с введением в действие с 1 апр. 1997 г. основных положений иммиграционного Закона от 1996 г. (The Illegal Immigration Reform and Immigrants Responsibility Act of 1996, IIRIRA). По мнению представителей юр. кругов США, Закон отражает наиболее существенные процедурные и оперативные изменения в иммиграционной практике США с начала 20-х гг. В связи с этим введение в действие базовых положений указанного законодат. акта специалисты называют «иммиграционной реформой США». Более того, **Закон от 1996 г. (IIRIRA) называют одним из самых радикальных законов в истории иммиграционного права,** который в большей мере отражает антииммиграционные настроения ам. общества, т.к. он **направлен на искоренение незаконной иммиграции. В США находится 4 млн. лиц, не имеющих офиц. статуса.** Использование дешевой незаконной рабочей силы ведет к значительным потерям в налоговой обл.

Основными направлениями нового Закона являются следующие: усиление контроля госграницы и въезда; введение значительных штрафных и уголовных санкций в отношении работодателей, использующих труд незаконных иммигрантов; превентивные меры против незаконной доставки в США иностранцев и подделки документов; упрощение процедуры депортации иностранцев, находящихся в США незаконно, либо совершивших уголовно наказуемые преступления; введение процедуры запрета на въезд иностранцам, нарушившим иммиграционные правила; принятие, упрощенных законодат. мер по выдворению нежелательных лиц; разработка юр. положений по пре-

ращению соц. помощи незаконно находящимся в США лицам.

Одновременно для укрепления погранконтроля Закон от 1996 г. обеспечивает поэтапное расширение финансирования деятельности СИН по укреплению режима контроля въезда в страну. Увеличится число офицеров СИН, несущих службу в пунктах въезда и на госгранице (на 1 тыс.чел. ежегодно в течение 5 лет с момента принятия закона). Вспомогательный персонал СИН будет расширяться на 300 чел. ежегодно. Предусматривается электронно-тех. переоснащение СИН. Для выявления неиммигрантов, которые продолжают оставаться в США после истечения срока виз, **Закон обязует генпрокурора разработать систему единого учета иностранцев,** въезжающих в страну и покидающих ее территорию. Для предотвращения повторного въезда в США незаконных иммигрантов введено обязательное снятие отпечатков пальцев у данной категории лиц. Закон предусматривает создание контрольных пунктов СИН за рубежом для оказания помощи основным авиакомпаниям-перевозчикам в выявлении фиктивных въездных документов и лиц, чье нахождение в США является нежелательным.

В отношении работодателей **Закон вводит строгое обязательство проверки наличия разрешения СИН на работу в США у работников** и устанавливает административные и уголовные наказания для тех, кто нанял на работу лиц без таких разрешений. Работодатели обязаны уведомлять СИН о приеме на работу иностранцев для двойной проверки. Генпрокурору поручено разработать систему подтверждения, которая в течение 3 дней будет предоставлять работодателям информацию о праве иностранца на работу в США посредством глобальной бесплатной телефонной или электронной связи.

Для пресечения преступной деятельности по незаконной доставке в США иностранцев и подделке документов Закон уполномочивает СИН использовать аппаратуру прослушивания и другие необходимые меры. За преступления, связанные с незаконной доставкой в США иностранцев и подделкой документов предусматривается тюремное заключение до 10 лет и до 15 лет за преступления, совершенные повторно. Для наблюдения за исполнением принятых норм предусмотрено расширение на 25 единиц штата помощников прокуроров штатов. За подделку или махинации с идентификационными документами предусмотрено увеличение срока тюремного заключения на 15 лет, если преступление содействовало развитию противоправной деятельности отдельных лиц и организованных групп. Вводится уголовное наказание за предоставление ложных или искаженных биографических данных при получении въездных виз США.

Относительно депортации нежелательных лиц Закон устанавливает процедуру *summary removal*, в соответствии с которой отдельные въезжающие в США лица, могут быть выдворены за пределы США офицером СИН без судебного разбирательства и без права апелляции. Положение действует даже в отношении иностранцев, имеющих действующие визы США.

Закон усложняет процедуру получения статуса беженца, что ведет к существенному сокращению въезда в США данной категории иностранцев.

При подаче заявления на статус беженца иностранец обязан доказать в судебном порядке, что другие страны не в состоянии предоставлять подобный статус.

Закон расширяет перечень оснований для запрета на въезд в США и депортацию. Такими основаниями являются: подстрекательство и одобрение террористической деятельности; ложное заявление о себе как о гражданине США; отсутствие медпрививок против инфекционных заболеваний; подделка документов; ложное заявление о своей профподготовке с целью получения работы в США. Законом от 1996 г. предусмотрено выделение 150 млн. долл. на расходы, связанные с выдворением иностранцев и выполнением других процедурных действий.

Все незаконно находящиеся в США иностранцы лишаются права на получение соц. пособий и выплат, осуществляемых фед. правительством. Получение указанных пособий обманным путем преследуется в уголовном порядке.

Практика применения процедуры упрощенной депортации наносит ущерб общим гуманитарным принципам и зачастую ведет к разделению семей и разрушению частных производств, основанных иммигрантами. **Действия СИН по выдворению нежелательных лиц не могут быть подвергнуты судебному пересмотру**, что исключает возможность апелляции по решениям СИН.

*О новых правилах въезда и пребывания в США иностранцев.* В апр. 1998 г. госдеп разослал в ам. дип. и консульские заграничные представительства инструкцию, разъясняющую юр. основания для отказа иностранцам и лицам без гражданства в праве на въезд или пребывание в США.

Под действие инструкции подпадают следующие категории иностранцев: высланные или депортированные из США; незаконно находящиеся на территории США; незаконно въехавшие в США после совершенного ранее правонарушения. В отношении всех перечисленных категорий иностранцев устанавливаются новые, более продолжительные, чем прежде, сроки действия запрета на повторный въезд в США.

Иностранцу, которому было отказано во въезде в США в пункте пропуска через границу (в результате чего он был выслан обратно на родину), запрещается повторный въезд в течение 5 лет с момента вынесения предписания о высылке, если событие состоялось после 1 апр. 1998 г., и на 10 лет, если это произошло до наступления указанной даты. После повторной высылки (депортации) срок запрета автоматически увеличивается до 12 лет. С 5 до 10 лет увеличено действие запрета для лиц, высланных или депортированных за въезд на территорию США без обязательной регистрации в пункте пропуска через границу. Пожизненный запрет устанавливается для иностранцев, высланных (депортированных) за совершение тяжких преступлений.

Что касается лиц, незаконно находящихся на территории США (под термином «незаконное нахождение» в ам. законодательстве понимается пребывание без соответствующего разрешения, либо превышение ранее санкционированного срока пребывания), то в отношении них устанавливается запрет на 3 года, если период незаконного пребывания не превысил 180 дней и иностранец добровольно выехал из страны до вынесения

предписания о его высылке или депортации, либо на 10 лет, если этот период составил год и более, вне зависимости от того, выехал ли он добровольно или был депортирован.

Период незаконного нахождения на территории США наступает со дня, следующего за датой обязательного выезда, которая указывается иммиграционным чиновником в карточке въезда-выезда (форма I-94) в пункте пропуска через границу. Однако он может быть квалифицирован и раньше, если СИН или иммиграционный судья примет постановление о том, что иностранец совершил действия, нарушающие предоставленный ему статус (например, устраивался на работу без спецразрешения СИН).

Последнее относится и к лицам, разрешенный период пребывания в США которых не был ограничен какой-либо конкретной датой. Речь идет об иностранцах, в том числе дипломатах и членах их семей, в карточках въезда-выезда которых иммиграционный чиновник проставил отметку D/S (Duration of Status — «разрешено пребывание на период действия статуса»).

При определении срока незаконного пребывания в США не учитывается период, когда иностранцу не исполнилось 18 лет.

Пожизненный запрет на въезд предусмотрен для иностранцев, признанных незаконно находящимися в США, если при этом они прибыли в страну без регистрации в пункте пропуска и их незаконное пребывание (единообразно или по совокупности) составило более года. Автоматически пожизненный запрет устанавливается для тех, кто неоднократно въезжал или пытался въехать в страну без предусмотренной регистрации в пункте пропуска через границу.

*Изменения в иммиграционном законодательстве.* Верховный суд США в июне 1999 г. принял решение, которое может изменить отдельные важные принципы ам. иммиграционного законодательства. В соответствии с решением суда, **иностранцам, совершившим уголовные преступления на родине, отказывается в праве на получение статуса беженцев в Америке**, независимо от того, угрожает ли их жизни возвращение в свою страну. Это решение суда облегчает депортацию находящихся в США иммигрантов. Отныне решение вопроса о депортации передано на усмотрение чиновников иммиграционной службы, которые в индивидуальном порядке будут решать вопрос депортации. При этом ограничены полномочия фед. судов. Фед. иммиграционное законодательство США от 1996 г. исходило из принципа предоставления полит. убежища, независимо от криминального прошлого соискателя.

Адвокаты Комиссии ООН по вопросам беженцев считают, что интерпретация фед. законодательства по иммиграции, принятая Верховным судом, отходит от положений, принятых мировым сообществом, и расходится с нормами, устанавливаемыми Конвенцией ООН о статусе беженцев, ратифицированной США в 1968 г., и может оказать влияние как на действия других стран, так и на межд. правовую практику.

Принятое Верховным судом решение отразится в работе иностр. консульских учреждений в США в двух направлениях: с одной стороны, упрощается процедура выдачи и депортации из США лиц, совершивших в своих странах уголов-

ные преступления, поскольку местные суды не смогут препятствовать их депортации, ссылаясь на необходимость рассмотрения заявлений о предоставлении полит. убежища, с другой — предоставление полит. убежища и статуса иммигранта в США должно подкрепляться документальным подтверждением отсутствия у заявителя криминального прошлого.

*К вопросу о «поправке Лаутенберга».* Этот закон 1989 г. упростил требования СИН к определенным категориям граждан СССР при предоставлении им статуса беженца для выезда в США.

Сенатор-демократ от шт. Нью-Джерси Фрэнк Лаутенберг предложил законопроект, суть которого сводилась к тому, что некоторые категории проживавших в СССР граждан, а именно евреи, евангелические христиане и активные члены украинской православной и католической церкви, объявлялись преследуемыми и притесняемыми. Принадлежность к одной из этих категорий обеспечивала автоматическое предоставление статуса беженца для выезда в США.

Введение в действие этого закона обеспечило получение статуса беженца 90% лиц указанных категорий, с которыми проводилось интервью. Для обработки ходатайств в Вашингтоне был создан центр, получивший 1 млн. анкет-заявлений. За 10 лет существования «поправки Лаутенберга» статус беженца был предоставлен 350 тыс.чел. Пик выезда из России и других стран СНГ пришелся на 1992 г., когда благодаря этому закону в США въехали 61,2 тыс. граждан этих стран. Для сравнения — в 1995 г. прибыло 34 тыс.чел., из них 25,1 тыс. евреев, 8,4 тыс. евангелистских христиан, 74 религиозных украинца, 437 армян и 383 лица других категорий. В 1998 г. в Вашингтонский центр поступало ежемесячно в среднем 2 тыс. заявлений, из которых 1 тыс. отвечали требованиям, установленным «поправкой Лаутенберга». Несколько изменился состав заявителей. Если 10 лет назад 75% среди них составляли евреи, то сейчас на них приходится 50%.

По мере ужесточения иммиграционного законодательства все чаще ставится вопрос о целесообразности использования «поправки Лаутенберга». **Многие лица, получившие статус беженца, не торопятся выезжать в США.** По данным госдепа на конец 1998 г., свыше 34 тыс. чел., прошедших интервью и получивших этот статус, не покинули Россию.

Такая позиция отдельных официальных лиц встречает сопротивление со стороны многочисленных еврейских и эмигрантских организаций, которые понимают, что отмена «поправки Лаутенберга» свела бы на нет возможность выезда в Америку определенных категорий лиц по статусу беженца. А принятые в последнее время иммиграционные законы содержат такие жесткие ограничения в оказании госпомощи иммигрантам и повышенные требования к фин. гарантам, что приезд в США новых эмигрантов в ином качестве, по иммиграционным визам, например, мало осуществим.

Пока этим организациям удастся убеждать законодателей в том, что ситуация в России и других странах СНГ осталась прежней и даже ухудшилась. В качестве доказательств приводятся ссылки на отдельные события и публичные высказывания некоторых политиков. По «поправке Лаутенберга»

квота для выходцев из стран бывшего СССР уменьшена (на 1997 ф.г. она составляла 30 тыс.чел., на 1998 ф.г. — 26 тыс.чел., а на 1999 ф.г. — 22 тыс.чел.).

*Иммиграционная практика в отношении иностранных инвесторов.* Власти США традиционно уделяют внимание повышению инвестиц. привлекательности своей страны. В этих целях наряду с эконом. методами улучшения инвест. климата (налоговые льготы и т.п.) используются и полит., в частности касающиеся режима въезда в США с деловыми целями.

Наиболее распространенными визами для деловых поездок в США являются «рабочие визы» типа H-1B (для специалистов) и H-2B (для временных и сезонных рабочих), а также визы типа L-1A (менеджеры межд. компаний) и L-1B (специалисты межд. компаний). Визы типа E-1 и E-2 относятся к «визам для инвесторов». Программы «иммиграции для инвесторов», помимо Америки, действуют в Канаде, Австралии, Новой Зеландии и других странах. Ее официальное название в США — **Employment Creation Aliens Program.**

Большая инвесторская виза (E-1) предусматривает инвестиции в 1 млн.долл. в торг. или иное предприятие и обеспечение занятости для 10 чел. В случае инвестиций в сельские районы или районы с высоким уровнем безработицы их требуемый объем может быть уменьшен до 500 тыс.долл.

Инвестор может начать дело, купить компанию или же вложить средства в действующую фирму, приобрести часть ее акций. Инвестиции должны увеличить капитал или занятость действующего предприятия как минимум на 140%.

Инвесторы-иммигранты могут владеть небольшой долей в предприятии. Хотя инвесторы должны играть роль в управлении предприятием, иммиграционные власти обычно рассматривают их присутствие в качестве членов совета директоров как активное участие в управлении. Количество «полных занятых» подсчитывается как число работающих минимум 37,5 часов в неделю. Занятые не могут быть членами семьи инвестора, но должны быть ам. гражданами или обладателями постоянного вида на жительство в США («грин-карты»).

Средства для инвестиций могут поступать из любых легальных иностр. или ам. источников, включая подарки и раздел имущества при разводе. Получатель визы должен сам являться инвестором. Заемные средства допускаются в виде инвестиций, если только они не обеспечены имуществом объекта капвложений в США. Например, иностранец может заложить принадлежащую ему в США недвижимость и использовать полученные средства для вложения в предприятие, тем самым выполняя условия получения визы инвестора.

Заполняемая инвестором визовая анкета (форма J-526) должна включать бизнес-план, который подтверждает занятость как минимум 10 чел. Она также должна включать подтверждение наличия требуемых средств. Инвестору дается 2 года на то, чтобы сделать капвложения и нанять 10 работников. СИН предоставляет инвестору временную «грин-карту» после первоначального капвложения, а 2 года спустя, подтвердив наличие требуемого числа занятых и объема инвестиций, выдает постоянную «грин-карту». По истечении 2-летнего периода и получении вида на постоянное жительство не требуется продолжать свои инвести-

ции в местное предприятие, т.е. возможна продажа инвестором фирмы или доли в ней.

Требование обеспечения полной занятости 10 человек отпугивает многих потенциальных инвесторов. Для выправления ситуации СИН видоизменила существующую схему. **Инвестор получил возможность вкладывать средства в фонды, действующие под эгидой СИН**, которые стали называться «региональные центры». Такими центрами считается любой проект, частный или гос., который содействует увеличению занятости в США и экспорту ам. продукции, производимой в каком-либо регионе страны. В соответствии с данной программой частное лицо или компания/учреждение, заинтересованные в определенном местном проекте, обращаются в СИН с просьбой о присвоении ему статуса «регионального центра». Вслед за положительным решением СИН инициатор проекта учреждает АО для сбора средств в ее уставной капитал. После приобретения пакета акций такой компании иноинвестор может подавать документы на получение «грин-карты». При инвестициях в проекты региональных центров не требуется подтверждение наличия постоянной занятости для 10 чел. Инвесторы при этом берут на себя риск размещения средств в проект центра, поскольку он может обанкротиться за 2-летний период действия временной «грин-карты» инвестора и тот лишится ее и своих денег. СИН не берет на себя никакой ответственности или обязательств. Проекты ам. «региональных центров», расположенных в сельских районах или районах с высоким уровнем безработицы, популярны во многих азиатских странах. Посреднические фирмы в Тайване, Гонконге и Японии предлагают потенциальным инвесторам-иммигрантам разнообразные варианты капиталовложений в такие центры.

Малая инвесторская виза E-2 требует вложения значительно меньшей суммы, но доступна она только гражданам тех стран, с которыми Америка заключила **двусторонние договоры о защите инвестиций**.

Начиная с 1991 г., США подписали их с Арменией, Азербайджаном, Беларусью, Грузией, Казахстаном, Киргизией, Латвией, Молдовой, Россией, Украиной, Узбекистаном и Эстонией. Договоры вступают в силу только после ратификации конгрессом и парламентом соответствующей страны. Договор с Россией, подписанный в 1992 г., до сих пор не ратифицирован думой. **Граждане других перечисленных стран такую визу могут получить**.

Виза E-2 предусматривает, что инвестор должен сделать «значительные капиталовложения». Определить, что это значит на практике, должен госдеп. В Инструкции указано, что виза E-2 выдается иностранцу, который инвестировал либо находится в процессе инвестирования существенно капитала в действующее предприятие/фирму в США. Сумма вложений должна быть достаточной, чтобы обеспечить успешную деятельность предприятия и приносить доход, превышающий потребности инвестора и его семьи.

Право на получение **визы E-2** имеет не только инвестор, но и члены его семьи (супруга и неженатые дети до 21 г.). Не имеет значения гражданство членов семьи. **Размер первоначальных вложений в предприятие может быть различным — от 15 до 100 тыс.долл.** Главным фактором при принятии реше-

ния о выдаче визы E-2 является наличие фин. расчетов, подготовленных квалифицированной консультационной фирмой, согласно которым предприятие сможет в течение ближайших 5 лет приносить значительный доход.

От малого инвестора не требуется создание новых рабочих мест. Срок действия визы E-2 определяется представителем СИН в пункте въезда в США. При необходимости продления визы инвестор должен обращаться в местное отделение СИН, которое принимает решение. Инвестор и члены его семьи могут проживать в США столько, сколько действует предприятие, руководимое инвестором. При получении этой визы иностранец должен выразить намерение вернуться в свою страну после прекращения ее действия, например после продажи предприятия, хотя при этом от него не требуется сохранение постоянного места жительства в своей стране.

*К вопросу о порядке виз типа H-1B.* С июня по окт. 1999 г. СИН «заморозила» выдачу пользующихся повышенным спросом рабочих виз H-1B (предусматривает предоставление права на работу для иностранцев сроком до 6 лет), несмотря на имевшее место двукратное увеличение квоты на них по сравнению с прошлым годом. В 1998 г. квота виз H-1B была «выбрана» в мае, что привело к недовольству ам. работодателей, которые зачастую не могли заполучить необходимых им иностранных специалистов. В результате было принято решение увеличить в 1999 и 2000 гг. упомянутую квоту с традиционных 65 тыс. до 115 тыс. Однако по состоянию на 1 марта 1999 г. СИН выдала 80,9 тыс. виз, из которых 19,4 тыс. виз были оформлены по прошлогодней квоте.

Подобные задержки негативно сказываются на развитии работающих в обл. высоких технологий компаний, т.к. по статистике 90% виз H-1B **выдается именно программистам и специалистам в обл. ЭВМ**. В компании «Майкрософт» 10% работников являются иностранцами. Потребность в разработчиках ПО и инженерах заставляет некоторые компании учреждать отделения в других странах, в Индии, Ирландии и Израиле. Индийцы занимают первое место по получению виз типа H-1B (29,6 тыс. виз в 1997 г.), опережая японцев (7923 визы) и китайцев (4876 виз).

Правовыми подразделениями компаний в зависимости от конкретного случая активно прорабатываются варианты подачи заявок в СИН на другие типы виз, по которым лицо сохраняет право на работу. Например, виза: L-1, получение возможно, если лицо ранее работало в своей стране в филиале или подразделении ам. компании; O-1, получение возможно в случае, если лицо может подтвердить свои «уникальные навыки» или «известность»; TN, получение возможно для граждан Канады и Мексики по договору NAFTA; F-1, по студенческой визе может быть предусмотрен 12-месячный срок, в течение которого предоставляется право работы Practical Training; J-1, получение возможно в случае прохождения стажировки в ам. компании.

*К вопросу о режиме депортации.* После принятия в 1996 г. конгрессом законодательства об ужесточении мер в отношении иммигрантов с криминальным прошлым в США резко увеличилось число задержанных и депортируемых. В 1996-98 гг. количество депортаций в США возросло на



148%, а в региональном отделении СИН шт. Вашингтон на 29%.

Число задержанных иммигрантов за указанный срок возросло в общенац. масштабе на 86% — с 8,6 тыс. до 16 тыс. чел. Ам. налогоплательщикам их содержание в тюрьмах обошлось в 1998 г. в 9,8 млн. долл. В региональной тюрьме СИН Сиэтла на лето 1999 г. ежедневно находилось в среднем 450 чел., что в 2 раза больше, чем до принятия закона в 1996 г.

150 чел. содержатся в тюрьмах СИН шт. Вашингтон постоянно, так как их страны отказываются принимать их назад, другие годами дожидаются рассмотрения апелляций. Если ранее СИН депортировала только тех, кто имел обвинения по делам, связанным с наркотиками и насилием, то после 1996 г. иммиграционные власти получили право арестовывать и выдворять легальных иммигрантов за незначительные преступления, наказываемые сроком до года и независимо от срока давности. В США под арестом находится свыше 3 тыс. чел. такой категории лиц, в основном выходцев с Кубы и ЮВА.

В Сиэтле задерживаются в месяц 2 чел. со старым уголовным прошлым. Обычно эти лица приходят в СИН для выполнения какой-либо формальности и автоматически подпадают под арест. **Только на содержание одной тюрьмы в районе межд. аэропорта в Сиэтле ежегодно тратится 3 млн. долл.** Глава региональной СИН имеет право освободить заключенного, который исчерпал все возможности через апелляции и которого отказываются принимать в другой стране. Однако здесь отсутствуют письменные предписания и критерии, по которым заключенный может подходить для освобождения через адм. процедуру, которая должна проводиться каждые 90 дней. Отсутствует также возможность выхода из заключения этой категории лиц под залог.

Закон, принятый с целью улучшения общественной безопасности в США, вызвал проблемы, связанные с отказом многих стран принимать назад людей, которые их покинули в качестве беженцев, что касается и выходцев из бывшего СССР.

*Отчет о слушаниях в горсовете Нью-Йорка о депортации иммигрантов.* Комитет по иммиграционной политике горсовета Нью-Йорка 18 июня 1999 г. провел слушания на тему «Депортационная политика США в отношении иммигрантов, совершивших уголовные преступления». На слушаниях был представлен доклад, подготовленный инициативной группой генконсулов стран Карибского бассейна (Барбадос, Багамы, Тринидад и Тобаго, Гренада, Гайяна, Суринам, Ямайка и др.).

Составители доклада подвергли критике ряд положений иммиграционного Закона США от 1996 г., предоставившего СИН право самостоятельно, без судебного разбирательства принимать решения по депортации иммигрантов, совершивших уголовные преступления, независимо от их тяжести и сроков совершения. По мнению авторов доклада, новое ам. иммиграционное законодательство в условиях действующего между США и странами Карибского бассейна соглашения об уведомительном порядке депортации, позволяет Службе значительно увеличить число преступников, депортируемых в эти страны, включая лиц не установленного гражданства. В ряде случаев де-

портировались лица, законно проживавшие на территории США в течение продолжительного времени. Подобная практика, утверждалось в докладе, усложняет в этих странах криминогенную обстановку, создает серьезные эконом. проблемы (сокращение туризма, отток инопатнала).

Для исправления положения организаторы и участники слушаний предложили создать в рамках горсовета Нью-Йорка спецкомитет для подготовки аналитических материалов по проблеме негативного воздействия депортационной политики США на иммиграционный процесс в целом. Предусматривается направление соответствующей информации об отрицательных последствиях депортации как для этих стран, так и местной общины выходцев из Карибского региона, мэру г. Нью-Йорка Р. Джулиани, губернатору штата и членам конгресса от шт. Нью-Йорк.

*О развитии «китайского шпионского дела».* В США в 2000 г. продолжалось уголовное расследование по делу сотрудника Лос-Аламосской нац. ядерной лаборатории американца тайваньского происхождения Вен-Хо Ли. Несмотря на признание официальными лицами, что нет четких доказательств непосредственной передачи Ли секретной информации Китаю о новейшей ам. термоядерной боеголовке W-88, его пытаются привлечь к ответственности за халатность в обращении с секретной информацией.

Во время обыска в доме Ли были обнаружены дискеты с компьютерными кодами, имеющими отношение к боеголовке W-88. Как сообщил адвокат ученого, ФБР отказалось предоставить последственному перечень изъятых у него компьютерных материалов и развивает идею о том, что установлен факт пропажи 2 дискет, на которых и могла содержаться информация, позволившая КНР резко продвинуть ядерные разработки.

В то же время стало известно, что по характерной тех. ошибке, содержащейся в ядерных документах Пекина, переданных добровольно ам. разведке в 1995 г. неким официальным китайским лицом и давших толчок нынешней контрразведывательной операции, можно судить о том, что утечка произошла не из Лос-Аламосской лаборатории.

В работу с боеголовкой, помимо Лос-Аламоса (ядерная составляющая), были вовлечены и Нац. лаборатория Сандия (неядерные компоненты W-88), и корпорация Локхид-Мартин (обтекатели и ракетные ступени), и ВМС США (как заказчик и конечный распорядитель).

Генпрокурор Дж. Рено и директор ФБР Льюис Фри объявили о начале нового «антикитайского» расследования в широком диапазоне и с привлечением большего количества агентов.

Иностр. специалисты (в первую очередь — китайцы) внесли крупный вклад в развитие оборонного потенциала США. Теперь же, после майского (1999 г.) доклада председателя Комитета конгресса по политике республиканца от Калифорнии К. Кокса о краже Китаем новейших ам. разработок в обл. ядерного оружия, китайские ученые, работающие в США, находятся под подозрением ФБР.

Научные круги усматривают в этом элементы расизма. После публикации доклада ученых Лос-Аламосской лаборатории, в котором указывается, что специалисты покидают лабораторию «в результате нездоровой обстановки, сложившейся во-

круг иностранцев», открытого письма Б. Клинтону бывшего вице-президента корпорации «Ксерокс» Ч. Си и выступлений таких организаций, как Ассоциация китайских физиков за рубежом, эта проблема встала настолько остро, что министр энергетики США Б. Ричардсон был вынужден оправдываться перед научными кругами страны и обещал не допускать случаев проявления расовой предубежденности в подведомственных ему учреждениях, в т.ч. и в нац. лабораториях.

Бывший руководитель «китайского направления» контрразведки П. Мур, выступая в нояб. 1999 г. перед Постоянным совещанием конгресса США по азиатско-тихоокеанским вопросам (Congressional Asian Pacific Caucus), признал практику «расового отслеживания», применяемую в ФБР при контрразведывательном обеспечении организаций, работающих с секретными данными, Правда, он говорил, что подобная практика – вынужденная и обусловлена деятельностью разведки КНР, которая, по его словам, чрезвычайно активно ведет вербовку среди китайских граждан и студентов, проживающих в США, а также среди ам. китайцев во время поездок за рубеж. Помимо усиления контрразведывательных мер в нац. лабораториях и введения доп. мер контроля за использованием чувствительной информации, с санкции конгресса там вводятся регулярные проверки ам. ученых-ядерщиков на полиграфах и доп. ограничения на доступ в нац. лаборатории китайских и других иностр. специалистов.

Отвечая на вопрос конгрессмена-демократа от Калифорнии Р. Матсуи, П. Мур подтвердил, что ФБР активно отслеживает и ам. китайскую общину.

На этом заседании кокуса, которое было посвящено проблеме ущерба, нанесенного раздуванием китайского шпионского дела репутации ам. азиатских общин, конгрессмен-демократ от Калифорнии А. Эшу привела данные о том, что по крайней мере **треть ученых-специалистов Силиконовой долины – лица азиатского происхождения**. По ее мнению, дальнейшее раздувание шпиономании и как следствие отток оттуда ученых-азиатов может нанести непредсказуемый ущерб этому центру высоких технологий страны, а также лишить чувствительные технологические отрасли США ценнейших специалистов.

Иностранцы студенты, большая часть которых – **китайцы, ежегодно получают более половины от общего количества докторских степеней в ун-тах США по инженерным специальностям** и скоро станут доминировать в физике, химии, математике и компьютерных специальностях.

Более 2/3 этих новоиспеченных докторов наук изъявляют желание получить вид на жительство и продолжать работу в США, что совпадает с традицией привлечения в страну и натурализации иностр. ученых. **Всего в США насчитывается 150 тыс. ученых и инженеров китайского происхождения**, из которых до 15 тыс. работают в ВПК страны. За послевоенный период **пятеро из ам. ученых китайского происхождения получили Нобелевские премии по физике и один – по химии**. В военной обл. китайские ученые стояли во главе пентагоновских разработок глобальной позиционной системы наведения (GPS), физики гиперзвуковых потоков при вхождении в плотные слои атмосферы боеголовки МБР и космических кораблей, новых мик-

роэлектромех. систем (MEMS), улучшения авионики боевых самолетов и т.д.

## Образование

**В**семи видами обучения охвачены 75 млн.чел. **Число учителей средних школ и профессорско-преподавательского состава колледжей и вузов достигло 4 млн.чел.** Еще 4,4 млн.чел. – профессиональные, адм. и тех. работники. В систему образования прямо или косвенно вовлечен каждый четвертый гражданин. Все большую поддержку получают **призывы руководства страны к «образованию через всю жизнь»**, в отличие от практики «образования на всю жизнь».

Система образования отличается высокой степенью децентрализации. В соответствии с 10 поправкой к конституции («права, не делегированные Конституцией правительству США и не запрещенные ею для штатов, сохраняются за штатами») фед. правительство не имеет права устанавливать общенац. систему образования, определять политику и учебные программы для школ и вузов. Решения по этим вопросам принимаются на уровне властей штата или округа.

Образовательные программы в 50 штатах очень схожи. Американцы объясняют это результатом воздействия таких общих факторов, как соц. и эконом. потребности страны, частыми переездами учащихся и учителей из одной части страны в другую, а также ролью общенац. агентств, определяющих соответствие свидетельств об образовании установленным стандартам.

Роль фед. правительства в обл. образования сводится к широкому руководству, без чрезмерного контролирования. Фед. правительство несет юр. ответственность по защите права гражданина получить равный доступ к гос. (публичным) учебным заведениям и равную возможность получить бесплатное образование.

Повсеместно разрешается функционирование частных школ, в которых в 1997 г. обучалось 5,9 млн.чел., или 11% от общего количества учащихся. На частные школы распространяются принятые штатом правила лицензирования и оценки полученного в них образования.

Образование в США организовано на 3 основных уровнях: начальное (включая дошкольное и начальное школьное), среднее и высшее. Оно является обязательным, начиная с 7-летнего возраста в 29 штатах, с 6-летнего – в 18 штатах и с 5 лет в 3 штатах.

Полное среднее образование в США начинается с 7 или 9 класса, в зависимости от того, была ли начальная школа 6-летней или 8-летней. К концу 10 класса большинство школьников уже приходят к решению, продолжать ли им образование по академической программе, ведущей к дальнейшему продолжению учебы в вузе, или выбрать программу профподготовки, ведущую к получению работы. **Большинство старшеклассников достигают минимального возраста, в котором позволено бросить школу (16 лет)**, по меньшей мере за год до окончания средней школы. 75% из них остаются в школе до получения диплома (аттестата) о полном среднем образовании по окончании 12-го класса.

Несмотря на децентрализованный характер ам. системы образования, существует определенная стандартизация школьных программ. Сильное воздействие на программы средних школ оказыва-

ют требования, предъявляемые поступающим в колледжи и ун-ты абитуриентам, а также общенац. тесты по определению успехов в учебе и по выявлению способностей учащихся к учебе. Одним из таких тестов является «Общенац. оценка образовательного развития» (NAEP), представляющая собой периодическую проверку навыков и знаний на основе представительной выборки учащихся в возрасте 9, 13 и 17 лет по таким предметам, как чтение, письмо, математика, естественные и общественные науки и др.

Двумя другими тестами, имеющими большое влияние на программу школьного образования, являются тест на выявление способностей учащихся к учебе (SAT) и «Ам. программа тестов для колледжей» (ACT). С помощью теста SAT проверяется словарь и логические способности учащихся. ACT аналогичен тесту SAT, однако в дополнение к математике и английскому языку охватывает также общественные и естественные науки.

Существует и специальная система тестирования выпускников средней школы (APT), которая используется при приеме в ам. вузы (вовлечены свыше 12 тыс. школ). Вузы относятся к ней все более настороженно, обеспокоенные недостаточно высоким уровнем предъявляемых этими тестами требований.

При общей заботе о повышении качества обучения в школах поощряется конкуренция между школами, каждая из которых стремится привлечь наиболее способных учащихся. Многие штаты публикуют списки лучших школ и тех, которые находятся в опасной зоне с точки зрения качества и результатов обучения. **Расходы на образование в США в 1997 г. составили 7,4% ВВП.** В абсолютных цифрах это 340 млрд. долл. на начальное и среднее образование и 225 млрд. долл. на высшее образование.

Гос. начальные и средние школы свои поступления получают из источников госфинансирования – фед. правительства, правительств штатов и местных органов власти. Финансирование госшкол за счет использования основных фондов (поднаем, сдача в аренду помещений) не практикуется. Родительские средства привлекаются в госшколах только для создания доп. учебных программ в таких областях, как музыка, живопись, театр, спорт.

Имеется 3 основных типа вузов: 2-летний колледж начального уровня, 4-летний колледж и университет. В каждой из перечисленных категорий имеются как гос., так и частные учебные заведения. Из 3501 вуза в 1997 г. 4-летние колледжи и университеты составляли 2119. Более половины всех вузов являются частными, однако **79% студентов учатся в госвузах.**

Колледжи и ун-ты получают доходы из различных источников, включая правительства штатов, местные органы власти, плату за учебу, взимаемую со студентов, продажу товаров и услуг, помощь фед. правительства, частные пожертвования и целевые субсидии, деньги, заработанные фондами. Основная разница между финансированием гос. и частных вузов состоит в том, что первые получают свои главные дотации от правительств штатов, а вторые в большей степени зависят от платы за обучение и другие услуги, получаемые от студентов.

Насчитывается 156 ун-тов (к числу ведущих принадлежат: Гарвардский, Калифорнийский,

Колумбийский, Корнельский, Мичиганский, Стэнфордский, Чикагский), в которых сосредоточен основной объем НИР и подготовки специалистов. Колледжи представляют собой либо самостоятельные учебные заведения, либо отделения ун-тов.

**Бакалавр** – первая ученая степень. Ее получают после первых 4 лет обучения. **Степень магистра** присуждается тем, кто окончил ун-т, имеет степень бакалавра, прошел доп. (обычно 2-годичный) курс и сдал специальный экзамен. **Степень доктора** – высшая академическая степень.

Финансирование колледжей и ун-тов штатов, а также организованных местными органами власти, осуществляется из бюджетов соответствующих уровней госвласти, за счет платы за обучение (она высока) и из фед. программ содействия образованию (существуют также частные программы).

По числу студентов госсектор высшего образования опережает частный, однако частный сектор представлен большим числом вузов, к числу которых относятся наиболее крупные ун-ты и колледжи. В частных колледжах и ун-тах плата за обучение выше, чем в гос., но частные вузы обычно предоставляют большую финпомощь студентам. **Частные вузы могут получать целевую финподдержку из госисточников.**

Ам. законодательство предусматривает предоставление фед. помощи студентам – выходцам из малообеспеченных и средних слоев населения. Такая помощь предоставляется в виде безвозмездных стипендий или гарантированных льготных займов.

В рамках «Программы позитивных действий» существует система специальных льгот, призванная обеспечить равные возможности в получении высшего образования женщинам, расовым и нац. меньшинствам.

*Система образования шт. Пенсильвания.* Штат разделен на 501 школьный округ, каждый из которых управляется выборным Школьным советом. В его состав избираются 9 членов из числа директоров школ, расположенных в этом районе, сроком на 4 года и на общественных началах. Возглавляет совет президент, имеются также вице-президент, казначей и секретарь. В отдельных случаях может быть нанят на постоянную работу адвокат за определенную плату.

Все Школьные советы должны быть организационно оформлены в течение первой недели декабря. В это время избираются президент и вице-президент сроком на 1 год. Казначей также избирается сроком на 1 год, но в мае месяце. Срок его службы считается с 1 июля. Каждые 4 года совет избирает секретаря.

Основной задачей советов является формирование и проведение политики системы образования в местных школах с учетом нужд района, а именно: по согласованию с вышестоящим руководящим органом составлять программы обучения; устанавливать сроки школьного года; утверждать учебники; нанимать на работу персонал; принимать ежегодный бюджет и изменять общие правила работы школ.

Школьные советы подчиняются 29 Советам по образованию, в состав которых входят директора школ из школьных округов. В отличие от членов школьных советов, они избираются на 3 года и не имеют ограничений по количеству переизбраний.

На территории штата расположены 5651 школа

начального и среднего образования, включая 2472 частные школы. В 1998 г. школы начального и среднего уровня закончили 2,1 млн.чел., включая 332 тыс.чел. — частные школы. Количество частных и негос. школ за последнее десятилетие увеличилось на 10,6%. Затраты на начальное и среднее образование в 1997 г. составили 1,3 млрд.долл. (в 1994 — около 1,1 млрд.долл.). Высшим руководящим органом является Совет штата по образованию. Ему подчинен Департамент по образованию, который регулирует всю систему образования.

Система высшего образования штата включает 14 ун-тов, 4 отделения, Учебный центр охраны окружающей среды и Университетский центр Диксона. Высшим органом является Совет губернаторов, из 20 членов и отвечающий за развитие госсистемы высшего образования. В его компетенцию входит назначение ректора ун-та, утверждение программ на новый учебный год, координация и утверждение бюджета.

Члены Совета назначают губернатором Пенсильвании на 4-летний срок, с последующим утверждением сенатом штата. В состав избираются также 3 студента-члена гос. студенческой ассоциации, которые участвуют в его работе до окончания учебы в ун-те. 4 представителя направляются от сената штата и палаты представителей. Губернатор штата является членом Совета.

Заседания Совета проводятся 4 раза в год, в остальное время работают комитеты (исполнительный, по науке и студенческим делам, развитию, финансам и администрации). Советом губернаторов назначается Секретарь, отвечающий за адм. руководство всей системой образования. Он координирует деятельность ректоров ун-тов. В состав офиса Секретаря, расположенного в Университетском центре Диксона, входят вице-секретари и советник по юр. вопросам. Ректоры ун-тов и вице-секретари образуют Исполком секретариата. Секретарь или его представитель входит в состав Совета попечителей каждого ун-та.

В 1997 г. высшее образование в колледжах и ун-тах получило 572 тыс.чел. По данному показателю Пенсильвания опережает другие штаты и выходит на одно из лидирующих мест в системе образования США. В систему образования штата входят также публичные биб-лиотеки (668 на конец 1997г., 5 место в США).

## Наука

**Основные показатели научно-тех. сферы.** Более четверти века **Нац. научный совет (National Science Board) на регулярной основе (1 раз в 2 года) выпускает отчеты, содержащие основные показатели научно-тех. сферы страны**, а также анализ происходящих изменений. Очередной документ Science & Engineering Indicators-1998 раскрывает наиболее значимые тенденции развития науки и технологии на рубеже 3-го тысячелетия: растущая глобализация науки, техники и экономики — большинство стран вкладывают фин. и человеческие ресурсы в развитие науки и техники, отчетливо сознавая, что эти вложения являются фундаментом будущего эконом. и соц. благополучия; больший акцент на научно-тех. образование и обучение; структурные изменения нац. научно-тех. базы и переоценка приоритетов; возрастающее воздействие науки и техники на повседневную жизнь.

В отчете отмечается, что существенно изменились принципы финансирования научных исследований и разработок. Основной прирост ассигнований достигается за счет промсектора экономики (частных фирм и корпораций). 2/3 суммарных расходов на НИОКР приходится на долю частного бизнеса, который осуществляет 3/4 общего объема исследований и разработок (151,4 млрд.долл. в 1997 г.).

Относительная величина госассигнований сократилась, хотя роль фед. бюджета остается ведущей в обл. фундаментальных исследований и образования. **В 1997 г. бюджетное финансирование науки составило 68 млрд.долл. и снизилось на 12% по сравнению с 1989 г.**

Данная тенденция стала следствием снижения военных расходов, а также попыток сокращения дефицита бюджета. Доля Пентагона в общих ассигнованиях на НИОКР уменьшилась с 2/3 в середине 80-х гг. до 48% в 1997 г. В 1987-97 гг. процент пром. НИОКР за счет отчислений из госбюджета упал с 32% до 14%.

Замедлился рост бюджетных ассигнований на университетские научные исследования. В 1997 г. такие расходы составили 23,8 млрд.долл., или 12% от общего объема. Из фед. бюджета финансируется 60% всех производимых в стране университетских НИОКР, однако госотчисления в данную сферу постоянно уменьшаются, начиная с 1975 г. Наибольшее сокращение наблюдается в обл. соц. наук, наименьшее — в сфере компьютерных наук и экологии. В этой связи усиливается кооперация академических исследований с промышленностью.

Максимальный рост объема пром. НИОКР приходится на отрасли экономики, успешное финансирование которых связано с научно-тех. прогрессом. Так, **расходы на НИОКР фармкомпаний за 10 лет (с 1985 по 1995 гг.) утроились.** Наиболее яркой тенденцией в данной обл. стало **усиление внимания к биотехнологическим исследованиям, доля которых составляет более 1/3.**

США, как и многие другие страны, сопровождают финансирование НИОКР налоговыми льготами и другими косвенными действиями, направленными на увеличение реальных ассигнований и стимулирование пром. исследований и разработок.

Важным средством развития и оптимального использования научно-тех. ресурсов являются совместные НИОКР. Наблюдается значительное увеличение количества таких работ на внутритраслевом и межотраслевом уровнях, а также в рамках межд. кооперации. Более заметную роль стал играть непроизводящий (обслуживающий) сектор научно-исследовательской сферы, что связывают с **внедрением ИТ. На данный сектор приходится до 25% всех ассигнований на НИОКР.**

*Оценка критических технологий.* С 1991 г. конгресс на регулярной основе запрашивает обзоры состояния и перспектив развития технологической базы страны и прежде всего технологий, отнесенных к разряду критических. В дек. 1998 г. Rand Critical Technology Institute завершил подготовку 4 по счету из серии указанных обзоров New Forces at Work: Industry Views Critical Technologies. Отчет отражает точку зрения основных действующих лиц технологической сферы — частных корпораций.

Подготовка документа осуществлялась на основе опроса руководителей. По итогам анкетирования был составлен список критических технологий. Анализ показывает, что их перечень с 1990 г. не претерпел изменений. Однако отношение к нему становится иным. За истекшее десятилетие существенно изменились как внутр., так и внешние условия функционирования экономики, и в частности промышленности. США укрепили позиции в качестве лидирующей в технологическом отношении страны. На сегодня у ам. производителей отсутствуют опасения по поводу конкурентоспособности их товаров на мировом рынке, и главную задачу они видят в том, чтобы, учитывая последние достижения ученых и исследователей, совершенствовать технологические процессы без отставания от быстрых темпов научно-тех. прогресса. **Здесь важная роль принадлежит государству, призванному обеспечить поддержку как фундаментальных и высокорискованных разработок, так и создание условий, способствующих росту эконом. активности.**

Сопоставление мнений представителей фирм позволило авторам обзора выявить закономерности.

Во-первых, удалось определить категории технологий, вызывающие интерес в различных секторах промышленности. К ним отнесены: ПО; микроэлектроника и телекоммуникации; перспективные производственные технологии; новые материалы; сенсоры и формирование изображений.

Во-вторых, отчетливо проявилось внимание к процессам, которые выходят за рамки привычной классификации и являются вспомогательными, но могут рассматриваться как важные самостоятельные технологические сферы деятельности. Среди них названы: ремонтно-восстановительные технологии; повышение качества разделения и очистка компонентов смесей с целью оптимизации технологических и эконом. параметров процессов, а также снижения отходов производств; объединение усилий техспециалистов различного профиля и улучшение их координации в процессе производства сложных продуктов.

В-третьих, установлено, что приоритетность критических технологий имеет непосредственную связь с масштабностью поставленных целей. Так, например, технологии живых систем были отнесены к разряду критических только фирмами, связанными с биотехнологией. Однако **при определении важнейших технологий в контексте решения общенац. или соц. задач на первом плане оказались биотехнология, энергетика и охрана окружающей среды.**

По мнению аналитиков, **одной из важных функций администрации является популяризация программ НИОКР, обеспечение их общественной поддержки.** Подчеркивается необходимость улучшения обмена информацией и укрепления связи между отдельными секторами промышленности, инициирования проведения совместных конференций и семинаров для осознания общих и прежде всего общенац. интересов, а также содействие объединению разнопрофильных компаний в консорциумы (в том числе и для достижения коммерческих целей).

Правительство призвано организовать функционирование индустриальной сферы в рамках

единых стандартов. Оно обязано обеспечить их своевременную разработку, при этом стандарты должны служить стимуляторами, а не тормозами технологического развития. **Еще одним приоритетом в деятельности фед. органов является создание фундамента и предпосылок для осуществления прорывов в различных областях науки и техники.** Речь идет о финансировании расширения научно-тех. инфраструктуры, увеличении ассигнований на НИОКР.

При распределении бюджетных средств на НИОКР **предпочтение должно отдаваться сфере фундаментальных исследований, высокорискованным исследовательским проектам, имеющим важное значение для страны,** а также целевым программам, реализуемым в интересах всего общества или являющимся ключевыми для достижения качественных перемен в ряде отраслей промышленности. В обзоре отмечается, что администрация США имеет значительный опыт работы по сокращению риска больших инвестиций путем расширения сотрудничества и кооперации с фирмами в рамках общегос. программ (Partnership for the Next Generation Vehicle, Internet, Flat-Panel Display и др.). Этот опыт положительно оценивается представителями промышленности.

Действенным механизмом влияния правительства на развитие критических технологий является совершенствование законодат. базы, которая должна обеспечить гарантии защиты ИС. Требуется постоянная поддержка системы общего образования и высшей школы, осуществление мер по улучшению их деятельности, повышению уровня подготовки специалистов, особенно квалифицированных научных кадров, являющихся движущей силой инновационных процессов.

**Об иноинвестициях в ам. НИОКР. Инвестиции инофирм в осуществляемые в США исследования и разработки за последние 8-10 лет увеличились в 25 раз.** Если в 1987 г. их объем оценивался в 700 млн.долл., то в 1995 г. он превысил 17 млрд.долл., составляя более 15% от общей суммы ассигнований на НИОКР. Наибольший вклад пришелся на долю немецких предпринимателей – 22,5%, швейцарских – 17,5%, англ. – 14%, японских – 10,6%, франц. – 9,3%, канадских – 7,9%, голландских – 4,7%, шведских – 4,6%, южнокорейских – 2,1%, других стран – 6,8%.

В обл. создания новых лекарственных препаратов средства зарубежных фирм составляли 52% от общего объема ассигнований, химпродуктов – 48%, оборудования связи и телевидения – 38%, аппаратуры для научных исследований – 9%, компьютеров и офисного оборудования – 10,5%, электронных компонентов – 3%.

Возрастающее число компаний из других стран, реализующих программы НИОКР в США, отражает мировую тенденцию глобализации инновационных процессов. ТНК уже давно осуществляют производственную деятельность по всему миру, теперь такой же подход применяется и в отношении промисследований и разработок. **Ам. корпорации, например, инвестируют около 15 млрд.долл. в исследовательские проекты за границей,** т.е. почти 10% их общих расходов на эти цели. В странах ЕС иноинвестиции в данную обл. возросли за последние 10 лет на 50% и оцениваются в 7% от суммы общих расходов на НИОКР.

Указанная тенденция не всеми специалистами

в США оценивается одинаково. Часть из них считает, что подобная «экспансия» зарубежного капитала поддерживает и развивает нац. научную и технологическую базу. Другие придерживаются иной точки зрения, утверждая, что такая практика дает возможность иностранцам получать доступ к самым последним достижениям ам. ученых и использовать их в собственных интересах. Возникает вопрос, должны ли налогоплательщики в США оплачивать существование лабораторий и других научных центров, которые увеличивают доходы инофирм.

Проблема изучалась экспертами Carnegie Mellon University, которые пришли к выводу, что **НИИ, работающие по заказам (и на средства) зарубежных предпринимателей, приносят несомненную пользу своей стране**, приумножают ее эконом. и тех. потенциал. Зачастую такие организации функционируют эффективнее аналогичных образований, финансируемых американцами. В частности, первые регистрируют 7,3 патента на каждые вложенные 10 млн.долл., а вторые — 4,7. Финансируемые из-за границы коллективы разработчиков заметно увеличивают приток новых научно-тех. знаний, помещая информацию о своих открытиях в специализированных изданиях, выступая с докладами на семинарах и коллоквиумах. Инокапитал, вложенный в ам. НИОКР, обогащает нац. научно-тех. инфраструктуру, предоставляет возможность реализовать свой потенциал 100 тыс. ученых и исследователей США.

В ходе реализации такой политики, по мнению экспертов Carnegie Mellon University, ключевыми задачами являются следующие:

1. Госдеятель и бизнесмены должны поддерживать усилия ОЭСР и других заинтересованных сторон по созданию глобального пространства для инвестиций в исследования и разработки. Способ решения этой задачи существует в виде проекта Многостороннего соглашения об инвестициях (Multilateral Investment Agreement). В рамках данного договора будет положено начало устранению барьеров в зарубежном инвестировании НИОКР, в том числе и тех, которые финансируются американцами.

2. Министерством и ведомствам США необходимо расширять совместные работы с инофирмами в обл. науки и техники.

3. США должны развивать межд. сотрудничество, вовлекая в него крупных зарубежных инвесторов (в т.ч. японские и европейские компании) для совместного финансирования общих исследовательских программ. Такая кооперация поможет преодолеть изъяды сегодняшней ситуации, когда в разных странах ассигнуются средства на выполнение одних тех же научных работ.

В выводах ученых подчеркивается, что у США **нет иного выбора, кроме как возглавить процесс формирования глобального инновационного пространства**. И не только потому, что эта страна обладает самой развитой экономикой, производственной инфраструктурой, наукой и техникой, но и потому, что именно США получит от создания такого пространства наибольшие дивиденды.

*О прогнозе воздействия новых технологий на окружающую среду.* В предстоящие 10 лет совершенствование ряда технологий может привести к существенным изменениям в производстве и потреблении энергии, использовании полезных ис-

копаемых и сырья, способах обработки материалов и изготовления конечных продуктов. Результатом станет снижение техногенного воздействия на окружающую среду и сокращение затрат на природоохранные мероприятия.

К таким выводам пришли специалисты Тихоокеанской северо-зап. нац. лаборатории минэнергетики США (Pacific Northwest National Laboratory), впервые подготовившие в 1998 г. обзор перспективных разработок в различных областях науки и техники, способных оказать влияние на улучшение экологии к 2008 г. Во время работы над документом эксперты сосредоточили внимание только на тех технологиях, которые в указанный срок действительно будут реализованы на практике, а их воздействие на окружающую среду окажется заметным.

К числу десяти наиболее значимых с экологической точки зрения технологий отнесены следующие:

1. Агробиотехника. **Использование методов геноинженерии для культивирования растений с повышенной сопротивляемостью заболеваниям приведет к сокращению объемов применения пестицидов и снижению количества токсичных веществ, попадающих в почву и воду в процессе с/х производства.**

2. Технологии очистки воды. В этом направлении большое будущее принадлежит т.н. «умным» мембранам (smart membranes), с помощью которых установки для очистки воды смогут автоматически настраиваться и перенастраиваться на изменение определенных нежелательных примесей. **Фильтры на основе пористых материалов позволят освобождать воду от нитратов и тяжелых металлов**, что повысит ее качество и степень пригодности для питья.

3. Возобновляемые источники энергии. Специалисты прогнозируют появление перспективных установок для накопления энергии. Экономически конкурентоспособными должны стать **инерционные устройства, в которых накопление энергии происходит с помощью вращающегося маховика**. Данные устройства создадут условия для аккумулялирования электроэнергии солнечных электростанций в течение светового дня и последующего ее использования в ночное время. Широкое применение **фотоэлектрических установок для выработки электроэнергии** повлечет за собой уменьшение вредных выбросов в атмосферу, которыми неизбежно сопровождается работа ТЭЦ. Указанные технологии обеспечат выполнение экологических обязательств США перед мировым сообществом, согласно которым выбросы в атмосферу в 2008-12 гг. должны быть сокращены на 7% по сравнению с 1990 г.

4. Микротехнологии. Промсектор будет шире использовать возможности перспективных микрочипов и микромеханических устройств в различных производственных процессах и конечных продуктах. Это позволит создать **энергосберегающие миниатюрные насосы для эффективного обогрева помещений, микропредприятия по выпуску необходимого в данный момент количества химикатов**, что исключит экологически опасные операции хранения и транспортировки этих веществ, и мн. др.

5. Безбумажные технологии. Тенденция к сокращению использования бумаги в информ. и бю-

рократических целях получит развитие благодаря внедрению перспективных технологий, следовательно уменьшится степень загрязнения окружающей среды фирмами-производителями бумаги и чернил. **Комбинация беспроводных средств связи, Интернет, электронной почты, наличие плоских и гибких дисплеев** окажут решающее воздействие на ускорение этого процесса.

6. Молекулярное конструирование (molecular design). Изучение природы взаимодействия веществ на молекулярном уровне ускорит разработку **новых материалов и более эффективных солнечных батарей. Молекулярное конструирование катализаторов и сенсоров** позволит существенно увеличить полноту проведения хим. реакций и обеспечить точное соблюдение требований технологического регламента в производственных процессах, в результате чего возрастет качество продукции и снизится уровень вредных отходов.

7. Биотехнология. **Новые процессы производства топлив, химикатов, лекарственных препаратов** с применением биотехнологии способны уменьшить техногенное воздействие на окружающую среду.

8. **Снижение веса автотранспорта.** Интенсивное использование легких металлов, композиционных материалов и пластмасс в конструкциях автомобилей должно привести к снижению их веса и вследствие этого расхода топлива, что приведет к **сокращению выбросов выхлопных газов в атмосферу.**

9. Биоразлагаемые материалы. Фирмы перейдут к выпуску **биоразлагаемых или легко поддающихся вторичной переработке продуктов.** Это касается как упаковочных материалов и тары, так и автотранспорта и электронной техники.

10. Экологические сенсоры, работающие в реальном масштабе времени. Производство данных сенсоров сделает возможным определение наличия патогенной микрофлоры в пищевых продуктах непосредственно в местах их продажи, позволит **повысить качество контроля загрязнений окружающей среды в целях предупреждения инфекционных заболеваний.** Указанные датчики могут быть также использованы для предотвращения актов биологического терроризма.

*Межд. конкуренция в сфере высоких технологий.* В мае 1999 г. в Лондоне были опубликованы данные сравнительного анализа затрат на исследования и развитие (ИР). С 1991 г. ежегодно подводятся для 300 ведущих промкомпаний мира минторговли и промышленности Великобритании.

Совокупные расходы на ИР увеличились в 1998 г. на 11,9% и достигли 254 млрд.долл., по сравнению с ростом на 12,8% в 1997 г. Эти показатели закрепляют сложившуюся в последнее пятилетие тенденцию, которая отражает **фундаментальный сдвиг в сторону научно-тех. измерения процесса глобализации.** Ее следствием является возрастающий удельный вес затрат на ИР в общем объеме продаж: 4,4% – в 1996г., 4,6% – в 1997г. и 4,9% – в 1998 г.

Лидирующие позиции со значительным отрывом от конкурентов – особенно в обл. электроники, инжиниринга, ИТ и медисследований – занимают **США.** Они представлены в докладе 130 компаниями. **Их общие затраты на ИР увеличивались опережающими темпами:** в 1997 г. – на 19%, а в 1998 г. – на 15%, составив 109 млрд.долл., т.е. поч-

ти 40% указанных совокупных расходов. Последнее пятилетие ознаменовало **стремительный прорыв ам. высокотехнологического сектора («хай-тэк»)**, который до середины 90-х гг. уступал наиболее динамично развивавшимся тогда «молодым азиат. тиграм». Спровоцированный паевыми фондами США в 1996-97 гг. острый фин. кризис в ЮВА нанес им чувствительный удар и позволил ам. «хай-тэку» занять доминирующее положение в мире.

В Японии, учитывая затаившийся спад производства, темпы роста расходов на ИР вдвое отставали от среднемировых – 6%. В Европе тот же показатель, но в ней есть свои лидеры. В частности, у немецких, итал. и франц. компаний затраты увеличились на 24, 22 и 14%, что предопределяет их крепкие позиции в обл. экспорта товаров, услуг и капитала, в т.ч. на ам. рынок.

Великобритания представлена 16 компаниями с показателем 8%. Другое независимое исследование, которым было охвачено 560 британских фирм, дает меньшую цифру – 6%. Удельный вес затрат на ИР в общем объеме продаж составляет, соответственно, 2,9 и 1,9%, что значительно ниже среднемирового уровня. В обоих докладах делается вывод, что «существенное отставание» стало хроническим, поскольку оно прослеживается с 1991 г. Причем это относится не только к объемам вложений в ИР, но и их эффективности.

Главную причину такого положения дел здесь видят в **недостаточно современной структуре британской экономики,** сравнительно низком удельном весе как самой промышленности (за счет сектора услуг), так и в ее рамках – передовых отраслей, среди которых только фармацевтика и биотехнологии «успешно» выдерживают межд. сравнение. К тому же значительная часть (37%) осуществляемых в Соединенном королевстве расходов на ИР приходится на компании, контролируемые иностр. капиталом.

*Об антарктической деятельности в 1997/98 ф.г.* Ее координация полностью возложена на Нац. научный фонд США (ННФ), который отвечает за реализацию Нац. антарктической программы (USAP). Ресурсы Антарктической программы могут быть использованы исключительно на деятельность в рамках программы и не могут предназначаться для частных и неправит. экспедиций в Антарктику. ННФ допускает осуществление исследовательских проектов в Антарктике совместно с нац. программами других стран-участниц Договора об Антарктике на равноценной основе. На осуществление полярных исследовательских программ в Арктике и в Антарктике, в бюджете на 1997/98 ф.г. предусматривалось 166 млн.долл., 62 млн.долл. для осуществления антарктических перевозок и транспортного обеспечения, а также 25 млн.долл. на модернизацию станции на Южном полюсе.

Научные исследования в рамках USAP осуществляются учеными ам. ун-тов, колледжей, правит. агентств, а также частных компаний, которые в фин. отношении обеспечиваются за счет системы грантов и контрактов, заключаемых под руководством ННФ. Эта система включает ежегодный конкурс для поддержки исследований ам. ученых, а также строгий отбор кандидатов.

Операционная и транспортная поддержка программы USAP осуществляется ННФ при помощи частных компаний на контрактной основе, а так-

же минобороны, Береговой охраны и Геологической службы США по отдельным заключаемым договорам. Общая ответственность за выполнение программы USAP возложена на Главного представителя США в Антарктике, назначаемого ННФ.

В соответствии с планом антарктической деятельности США на 1997/98 ф.г. в рамках программы USAP предусматривалось задействование 5 кораблей (ледокола, сухогруза, танкера и 2 исследовательских судов), 5 транспортных самолетов ВМС США, 4 вертолетов (базируются на станции МакМэрдо). Для транспортной поддержки дополнительно используются воздушные суда ВВС и Нац. гвардии, а также ВВС Новой Зеландии.

Открытие и начало работы основных антарктических станций и лагерей определяется наступлением астрального летнего периода (ориентировочно с конца октября). **Исследовательская деятельность Антарктики была сконцентрирована на 3 постоянно действующих круглогодичных станциях – «МакМэрдо» и «Палмер», а также станция Амундсена-Скотта «Южный полюс».** На летний астральный период были открыты полевые лагеря «Сипл доум» и нижний лагерь «Браво». Всего на сезон в рамках программы USAP предусматривалось осуществление 17 научных проектов в биологии и медицины, 23 исследований в районе океанских потоков, 7 океанографических проектов, 5 проектов защиты окружающей среды, 24 – в геологии и геофизики моря и суши, 16 – в гляциологии и ледниковой геологии, 6 проектов изучения климата, 3 исследования озонового слоя, а также 22 проекта в астрономии, аэрономии и астрофизике.

Общее количество работающих в 1997/98 ф.г. на антарктическом материке ученых и специалистов (без учета экипажей и команд судов и авиатранспортных средств) составило: станция «МакМэрдо» – 1258 чел., из них военный персонал – 540, гражданский – 718 чел.; станция «Южный полюс» – 183 чел.; станция «Палмер» – 152 чел.; летние лагеря – 143 чел.

В план антарктической деятельности ННФ включает организуемые различными коммерческими организациями США **посещения материка круизными судами с туристическими целями** (с нояб. 1997 г. по март 1998 г. 6 круизных судов выполнили 41 рейс).

*О проблемах использования радиоактивных материалов.* Проблема захоронения радиоактивных отходов, включая использование высвобождаемого в ходе уничтожения ядерного оружия плутония, выдвигается в число первоочередных нац. задач США.

В стране накоплены огромные количества радиоактивных материалов: в хранилищах коммерческих АЭС содержится 32 тыс.т. использованного топлива; в целом по стране хранится 2 млн.куб.м. радиоактивных отходов всех видов; в местах расположения ядерных объектов содержится 3,7 млн. куб.м. загрязненной почвы и воды; на объектах минэнерго хранится 600 тыс.т. материалов ядерного производства, включая высокообогащенный уран и плутоний; 17 тыс. радиоактивных источников используются в медицине, промышленности и НИИ.

Существенную проблему представляет оружейный плутоний, высвобождаемый в ходе унич-

тожения ядерного оружия, объемы которого могут достигнуть 52 т.

Правительство предусматривало захоронение основной массы радиоактивных отходов в создаваемом хранилище «Юка Маунтин» (шт. Невада). Однако в 1997-98 гг. в ходе экспериментов выяснилось, что скорость проникновения дождевых вод через скальные породы в хранилище значительно превышает (в 15 раз) предполагаемые расчетные параметры, и размещение в нем радиоактивных отходов может привести к заражению грунтовых вод в регионе. Принятие окончательного решения о «Юка Маунтин» ожидается в 2001 г. Администрация США в лице минэнерго начала поиск возможных альтернативных путей решения проблемы радиоактивных материалов. В частности, наблюдаются некоторые изменения в подходах к использованию оружейного плутония.

До недавнего времени ам. сторона, в отличие от России, планировала полностью захоронить оружейный плутоний после его иммобилизации. Ливерморской нац. лабораторией совместно с Технологическим центром «Саванна Рива», «Аргонской и Пасифик Нортвест» нац. лабораториями разработаны технологии захоронения плутония и других высокордиоактивных материалов в пром. масштабах.

В то же время минэнерго в нояб. 1998 г. объявило тендер на проект по использованию в ядерных коммерческих реакторах смешанного оксидированного топлива (mixed oxide fuel, МОКС), изготовляемого из оружейного плутония.

Планом предусматривается создание технологической цепочки, в ходе которой плутоний будет извлекаться из боеголовок на госпредприятии в Техасе, перевозиться на перерабатывающий завод, который скорее всего будет построен на территории, принадлежащей минэнерго в Саванна Рива (шт. Юж. Каролина), откуда МОКС будет поставляться на коммерческие ядерные реакторы. Первое использование топлива МОКС в реакторах возможно не ранее 2007 г.

Рос. сторона планировала использовать высвобождаемый оружейный плутоний в качестве ядерного топлива для АЭС, в стране накоплен опыт и создана технологическая база для данного направления. В случае осуществления американцами намечаемого плана, у которого остается много противников во всех эшелонах власти, можно будет использовать совпадение интересов для налаживания совместной работы.

*О нац. природоохранной и инженерной лаборатории (НПИЛ) в Айдахо.* Является из немногих объектов фед. значения в шт. Айдахо. Это второй по значимости НИИ и полигон минэнерго. Занимает 1600 кв.км. в отдаленной пустынной местности вблизи г. Айдахо-Фоллс В 50-е гг. на станции проводились работы по созданию самолетов с атомным двигателем. Здесь был создан прототип первой ам. атомной подлодки «Наутилус». В 1951 г. на станции впервые в результате цепной реакции деления атомного ядра было получено электричество. Ученые разработали способы добычи обогащенного урана-235 из ядерных отходов. На станции работало 52 ядерных реактора, некоторые из них используются до сих пор.

В настоящее время лаборатория имеет статус Нац. исследовательского парка по проблемам окружающей среды. Основным видом деятельности



лаборатории является хранение и переработка радиоактивных отходов.

Центр ядерных и инженерных технологий располагает значительными мощностями для хранения радиоактивных отходов. Сейчас здесь имеются 3 хранилища, которые используют технологии хранения РЯО (сухая и с заполнением водой). За время существования центра сюда было доставлено 58,5 метр.т. отходов урана. Более 50% складских помещений заполнено. Планируется строительство новых хранилищ. В общей сложности до 2035 г. предполагается осуществить еще 1133 поставки радиоактивных материалов, что составит еще 95 метр.т. высокорadioактивных соединений урана. На объекте работает более 1000 чел.

Комплекс оперативного сокращения отходов осуществляет работы с разбавленными и низкорadioактивными отходами. Всего здесь складировано 50 тыс.куб.м. такого рода отходов. Намечается увеличить запасы до 89 тыс.куб.м. Перед комплексом ставятся задачи совершенствования технологий хранения и переработки трансурановых отходов, полученных в результате реализации нац. оборонных программ. Мощности по переработке — 40 тыс.куб.м. в год. Бюджет лаборатории на 1999 г. составил 700 млн.долл., тогда как в начале 90-х гг. выделялось 1,5 млрд.долл.

На Комплексе судовых реакторов ведутся разработки научных и техпроблем ядерных реакторов, ВМС. Специалисты комплекса принимают участие в подготовке к хранению и утилизации использованного в реакторах морских судов ядерного топлива.

Деятельность НПИЛ вызывает озабоченность экологических организаций на нац. и региональном уровне. Практически каждая поставка очередной партии отходов на хранение сопровождается акциями протеста. Особо остро ставится вопрос о прекращении завоза использованного радиоактивного топлива из стран Лат. Америки и Азии, с которыми имеются долгосрочные соглашения.

Вопрос свертывания программ хранения радиоактивных отходов на территории штата активно используется партийными лидерами в ходе избирательных компаний. Однако **в контексте нарастания фин. трудностей в шт. Айдахо** происходит трансформация подходов к этой проблематике. **Складывается консенсус в пользу принятия решения о расширении работ в НПИЛ с радиоактивной компонентой.** Губернатор штата Д.Кемпторн усиленно лоббирует в фед. органах вопрос о создании на территории этого центра и установки по переработке оружейных расщепляющихся материалов в МОКС (смешанное оксидное) — топливо для АЭС.

Руководство НПИЛ работает над проблемой расширения профиля лаборатории. На ее территории планируется создание комплекса по запуску и приему космических объектов многократного использования, которые будут задействованы в госпрограмме VentureStar. В Айдахо объявлено о создании корпорации NorthStar Spacport для строительства пускового комплекса, ориентированного на коммерческие запуски ракет по заказам телекоммуникационных компаний. Первый запуск планируется осуществить в 2002-03 гг. (проект испытывает трудности с финансированием). Сложным вопросом будет получение согласия канадского правительства на выделение участков своей

территории под поля для падения отработавших ступеней ракет.

*О совершенствовании производства микроэлектронических систем. MEMS скоро станут многомиллиардным ежегодным бизнесом*, т.к. во всем мире фирмы совершенствуют технологии производства сенсоров, переключателей, микронасосов и других устройств. Первоочередной задачей является разработка прототипов на процессы сборки, упаковки и тестирования MEMS. Интегрирование микроэлектромеханических систем в приборы и оборудование приводит к радикальным отходам от обычной практики производства электроники. Компоненты MEMS в ряде случаев должны выдерживать воздействие яркого света, агрессивных сред, высокого давления, чтобы не стать причиной вывода из строя всего прибора и сопутствующих электронных устройств. Удовлетворение этих условий требует специальных подходов в каждом конкретном случае к сборке, упаковке и испытаниям, что затрудняет организацию поточного производства и не позволяет добиться снижения себестоимости. Создание стандартизированных, модульных схем сборки, упаковки и тестирования для разных классов MEMS могло бы ускорить темпы их практического использования.

Для решения данной задачи рекомендуется сконцентрировать усилия разработчиков на следующих направлениях: поиск новых материалов; изучение свойств кремния и кремнийсодержащих материалов с точки зрения их пригодности в производстве MEMS; исследование поверхностных эффектов на микроуровне, взаимодействия газобразных веществ и твердых тел, влияние давления, температуры и агрессивных сред на структуру материалов, предполагаемых для использования в производстве MEMS; разработка передовой технологии травления, позволяющей осуществлять контроль процесса с целью достижения заданных свойств и точных параметров изделия; подготовка стандартных методик испытаний механических свойств MEMS.

## Биотехнологии

**П**о данным аудиторской компании «Куперс энд Лайбрэнд», в 1997 г. 100 новых биотехнологических компаний выпустили на рынок ценных бумаг свои акции, которые были проданы на 4 млрд.долл., что почти вдвое выше показателей 1996 г. — 51 компания и 2,1 млрд.долл. Подобная ситуация связана как с достижениями науки и общим эконом. ростом в США, так и с решением законодат. власти, установившей в 1996 г. льготное налогообложение той части прибыли компаний, которая идет на научные работы, что привело к росту исследовательских фирм. По данным той же аудиторской фирмы, капитализация (т.е. общая стоимость акций) 50 крупнейших ам. биотехнологических компаний в 1997 г. составила 61 млрд.долл., увеличившись на 8% по сравнению с предыдущим годом.

Многообразные формы деятельности в обл. биотехнологий согласно классификации, используемой Библиотекой конгресса, можно свести к следующим основным разделам: с/х биотехнология; с/х биоинженерия; биотехнология животных; биоинженерия; биоэтика; трансплантация клеток; клонирование; реконструирование и изучение ДНК; генная картография; генная инженерия; би-

отехнология морских организмов; генная инженерия микробов; фарм. биотехнология; биотехнология растений; протеиновая инженерия.

Определенным показателем приоритетов среди упомянутых направлений может служить шт. Вашингтон, занимающий 6 место по уровню развития биотехнологий в США. Из 90 компаний, работающих в этой сфере в штате, 48% заняты разработкой лекарств, препаратов, 15% — методов и средств диагностики, 14% — медоборудования и 8% — с/х биоинженерией и биотехнологией. Объем доходов этих компаний в 1997 г. превысил 2 млрд.долл.

В 1997-98 гг. на фоне активного продолжения работ по всем направлениям **наибольшую известность получали достижения в тех областях биотехнологий, которые связаны с человеком, его здоровьем и различными функциями его организма.**

В качестве примера можно привести пользующееся большим успехом лекарство **Viagra**, производимое компанией Pfizer, повышающее потенцию у мужчин. Объем продаж подобных препаратов только в США равен 1 млрд.долл. в год. Активно разрабатываются **средства, содействующие заживлению ран**, которые используются при различных показаниях, в том числе и в косметической хирургии — при липосакциях и пересадке волос. При этом, если рынок препаратов для заживления ран в США оценивается в 300 млн.долл., то, например, **рынок услуг по пересадке волос — в 400 млн.долл.** Только в Америке ежегодно совершается около 200 тыс. операций по пересадке волос.

Быстрыми темпами развиваются исследования в обл. создания препаратов и оборудования по проведению **экспресс-анализов** и обнаружению болезней на ранних стадиях, включая венерические болезни, гепатит, ВИЧ, туберкулез и рак. Разработаны и продаются за рубежом, включая Россию, **экспресс-анализаторы** Sero-Strip и Hema-Strip фирмы Saliva Diagnostic Systems, позволяющие по анализу крови выявить наличие антител ВИЧ. Проходят испытания экспресс-анализаторы, которые в течение всего срока своего действия (18 мес.) способны по анализу слюны человека показать наличие у него антител ВИЧ. Результат весьма простого анализа готов уже через 20 мин., его точность — 99,6%. Подобные **недорогие анализаторы** пользуются большим спросом, особенно в развивающихся странах. Мировой рынок домашних экспресс-анализаторов на ВИЧ к 2002 г. составит 600 млн.долл. Общий рынок анализаторов к 2000 г. достиг 5,6 млрд.долл.

Развивается перспективное направление биотехнологий по созданию (выращиванию) тканей и органов человека из отдельных клеток. Такие компании, как Organogenesis, BSI, Desmos и др., разрабатывают **биоусвояемые полимеры**, которым можно будет придавать форму отдельных частей тела или органов, с тем чтобы потом с помощью специальных клеев соединить их с соответствующим органом или частью тела человека. Происходит проникновение живых клеток в искусственный орган, полимеры в нем постепенно исчезают, и орган или ткань начинают работать в нормальном ритме самостоятельно. В США ежегодно пересаживается около 18 тыс. человеческих органов, в то время как **100 тыс. американцев умирают, не дождавшись пересадки нового сердца, печени, почки или другого органа.** В течение 10-15 лет тканевая

инженерия (tissue engineering) сможет радикально изменить облик медицины по пересадке органов с ежегодным оборотом в 40 млрд.долл. только в США. Фирма Organogenesis разработала искусственную кожу человека, которая не отличается от настоящей. Клинические испытания проходят биополимерные кости, сердечные клапаны и кровяные сосуды.

*О развитии биотехнологий на Северо-Западе США.* Вашингтонский ун-т (University of Washington) входит в первую пятерку ун-тов, получающих средства на исследования из фед. бюджета — 557 млн. долл. в 1998 г.

Ун-т шт. Вашингтон (Washington State University) является одним из ведущих в обл. разработки с/х программ, ветеринарии, биоэнергетики, высокоурожайных сортов пшеницы, контроля над болезнями. Открыты расширенные программы биохимии, молекулярные и экологические исследования.

Центр раковых исследований им.Фреда Хатчинсона (Fred Hutchinson Cancer Research Center) начал первым операции по пересадке костного мозга и по их количеству занимает первое место в мире. Основное внимание уделяется борьбе с раковыми заболеваниями. В июле 1999 г. было объявлено об успешных испытаниях разработанного Центром лекарства **Nevirapine**, позволяющего снизить риск передачи ВИЧ инфекции от инфицированной матери новорожденному ребенку. По действию препарат напоминает уже имеющийся аналог AZT, однако, в отличие от последнего, **одна его ампула стоит всего 3 долл.**

Тихоокеанская северо-зап. нац. лаборатория (Pacific Northwest National Laboratory) является одной из 9 нац. лабораторий минэнергетики. Она занимается разработками в обл. здоровья человека, экологии, энергетики, выполняет также фед. заказы. Ее бюджет составляет 500 млн.долл. в год. Лабораторией выполняется 2000 проектов коммерческого и фед. назначения.

Компания Immunex (г.Сиэтл), основанная в 1981 г., является самой большой на Северо-Западе. В 1998 г. разработанный ею препарат Enbrel был одобрен Фед. управлением продовольствия и лекарств. **Enbrel относится к новому классу лекарств по лечению ревматоидного артрита.** В 2000 г. на рынок вышло **лекарство против астмы Nuvance**, хорошо зарекомендовавшее себя на стадии исследования.

Компания Icos выпустила препарат **IC351** — эквивалент Viagra, но без побочных эффектов. Компания активно разрабатывает препараты против астмы, склероза и инсульта.

Компания Corixa занимается разработкой вакцин против рака груди и тяжелой формы псориаза. В 1999 г. миллиардер Билл Гейтс согласился предоставить компании кредит на 50 млн.долл. на проведение исследовательских работ.

Компания Roseta Inpharmatics испытывает лекарства с использованием биочипов. Компания Geospiza использует свои методы мониторинга и анализ ступеней последовательного ряда ДНК. Компания Life Span Bio Sciences сконцентрировала свои усилия на выявлении типов протеинов, оказывающих влияние на процесс старения и связанные с ним хронические болезни. Компания Prolinx разрабатывает филогенетические платформы в обл. исследования здоровья человека.

Местные компании активно используют **разработки рос. науки**. Так, основным препаратом, который компания Cyttran планирует выпустить на рынок, является **IM862** (клиническое название), представляющий собой натуральный состав из аминокислот, находящихся в человеческом организме, которые тормозят, а в некоторых случаях способны остановить развитие злокачественной опухоли путем ее отстранения от кровеносных сосудов. Первоначально он **был изобретен в Военно-медицинской академии в Санкт-Петербурге**. Кроме того, препарат используется для лечения инфекционных заболеваний.

Важным моментом признания местных разработок стал успех БИО-99 – Межд. биотехнологической конференции и выставки в г.Сиэтле 16-20 мая 1999 г., в которой приняли участие 5 тыс. делегатов из 40 стран мира. В последнее время **усилился процесс конвергенции биотехнологии с информатикой и геномикой**, т.е. в тех областях, в которых Северо-Запад США занимает традиционно прочные позиции.

## Интернет

**А**спекты госполитики в отношении Интернет. В 1998 г. в США была учреждена Регистрационная корпорация Интернет (РКИ-Internet Corporation for Assigned Names and Numbers, ICANN), с полномочиями усовершенствовать процедуру регистрации и определить пути обеспечения устойчивого поступления налогов от деятельности Интернет в госказну. До ICANN, начиная с 1993 г., в США безраздельно властвовала частная корпорация Network Solutions, которой администрацией Белого дома было передано монопольное право на регистрацию и взимание платы за пользование электронными адресами. Монополия NS и концентрация в ее руках громадных прибылей со временем стала вызывать подозрительность властных структур, умело подогреваемую расплодившимися провайдерными и серверными компаниями.

Не желая ссориться с влиятельными телекоммуникационными и интернетовскими корпорациями, источниками щедрых пожертвований в фонды обеих полит. партий, администрация пошла на компромисс, в результате которого предлагается частично ограничить регистрационную монополию. **Государство одновременно сохраняет за собой право на лицензирование и общий контроль за содержанием электронных потоков.** «Содержательный» контроль получил импульс после школьной трагедии в Колорадо: АНБ, ФБР и другие службы получили абсолютный мандат на «сканирование» и «перлюстрацию» электронной переписки.

Полномочия координатора этой работы переданы временному наблюдательному Совету РКИ, отчитывающемуся перед минторгом. РКИ является бесприбыльной организацией, финансируемой государством (в 1998 г. РКИ было выделено 5,9 млн. долл).

В мае 1999 г. временный Совет РКИ на межд. конференции ВОИС в Берлине одобрил «исторические» резолюции, нацеленные на борьбу с т.н. «спекулянтами», перепродающими друг другу регистрационную информацию, и поддержал необходимость применения в Интернет положений по защите торг. марок, регистрационных знаков в качестве интернетовских адресов.

«Напористость» РКИ уже вынудила «спеку-

лянта N1» NS, имеющую госконтракт на регистрацию всех субъектов Интернет с маркировкой com, org и net, пойти на разукрупнение. Компания создала сеть из 5 дочерних компаний, первая из которых REGISTER.COM была запущена в июне 1999 г. **NS контролирует маточный сервер**, или т.н. «корень» Интернет. За 5 лет работы создала регистр субъектов Интернет общей стоимостью в 25 млн.долл.

*Участие научных центров Северо-Запада США в реализации проекта создания Интернет-2.* Крупнейший научно-исследовательский центр Северо-Запада США – Вашингтонский ун-т является одним из 4 ун-тов, принимающих участие в создании прототипа высокоскоростной сети телекоммуникаций на основе оптико-волоконных линий связи для исследовательских целей. Эта сеть получила название «Абилин», по имени узла в шт. Канзас. В литературе более распространено наименование Интернет-2.

В фев. 1999 г. состоялась презентация сети «Абилин», на которой представители ун-та продемонстрировали работу высококачественных сетей телевидения в режиме реального времени. За 2 года участия в проекте силами специалистов ун-та был построен высокоскоростной пункт предоставления услуг (Giga Point of Presence), на который было израсходовано 3 млн.долл. В конце фев. 1999 г., к сети Интернет-2 было подключено 37 ун-тов.

Ведутся работы по прокладке новых линий связи к будущим пользователям в пределах шт. Вашингтон и Айдахо. Финансирование работ по развитию новых линий Интернет-2 осуществляется из бюджета штата в размере 3,5 млн.долл. в 1999 и 2000 гг. На зарплату персонала, обслуживающего работу сети выделяете 3,9 млн.долл.

Вашингтонский ун-тет планирует сосредоточиться на разработках технологий, которые могут в будущем иметь коммерческую отдачу. Здесь считают, что высоким потенциалом в этом отношении располагают технологии управления и передачи данных для будущих поколений глобальных сетей. Перспективными, с их точки зрения, направлениями являются дальнейшее развитие мультимедиа и высококачественных кабельных телевизионных передач. Считается важным активизировать НИОКР в обл. прикладных медпрограмм.

В ун-те приступили к проработке первого проекта в этом направлении – **созданию исследовательской телесети, пользователи которой могли бы работать с телевизионными материалами высокого качества**, позволяющими обеспечить эффект присутствия. Для этих целей ставится задача реализации особого студийного оборудования и методик съемки научных экспериментов и специальных каналов передачи изображения и звука. В рамках этой программы работает конференция по нейрохирургии, на которой обсуждаются и демонстрируются научные достижения и открытия в обл. лечения паралича мозга.

После подключения к сети Интернет-2 медцентра Вашингтонского ун-та предполагается предоставить специалистам Центра исследования рака Ф.Хатчинсона, муниципального детского госпиталя Сиэтла, возможность ознакомления через киберпространство с методиками лечения для развития сотрудничества между практикующими врачами в установлении диагноза, определении курса лечения и по организации ухода за пациен-

тами. Планируют создать **интерактивную сеть с выводом изображения на дисплей сверхбольшого размера**.

Департаменты ун-та совместно с НИИ «Майкрософт» и другими компаниями, работающими в обл. ПО, намерены сосредоточиться на передаче в рамках программы НАСА по сети Интернет-2 цифровым способом сверхобъемных астрономических данных, необходимых для моделирования на суперкомпьютерах процессов, происходящих при крупных катастрофах космического масштаба (столкновение планет с другими космическими телами и т.п.).

Департаменты Вашингтонского ун-та рассматривают проблематику, связанную с подключением к сети «Абилин» телескопа, расположенного в Апач Поинт, шт. Нью-Мексико. Предполагается, что управление этим телескопом и обработка поступающих изображений телеметрии будут осуществляться из Сизтла.

**Система электронной торговли. 50% ам. семей имели весной 1999 г. ПК, по сравнению с 42% в 1998 г. На янв. 1999 г. 33% всех семей (свыше 90 млн.чел.) были подключены к сети, по сравнению с 23% в 1998 г.**

Покупки через Интернет растут еще более быстрыми темпами, чем пользование компьютерами и сетью. В 1999 г. число таких покупок выросло в 4 раза по сравнению с прошлым годом и составило 56 млн. Торговля через Интернет (объем в млн.долл.): 1995 г. — 307; 1996 г. — 733; 1998 г. — 1840; 2000 г. — 4270. В 1998 г. на торговлю через Интернет в США пришлось около 1% от объема розничных продаж, но ожидается значительное увеличение этого показателя в предстоящие годы.

Всемирный рынок услуг, связанных с Интернетом, будет расти быстрыми темпами: с 4,5 млрд.долл. в 1997 г. до 43,6 млрд.долл. в 2002 г. На США приходится значительная часть формирующегося рынка. В 1997 г. в США расходы на услуги, связанные с Интернетом, составляли 2,9 млрд.долл. К 2002 г. они должны достигнуть 22 млрд.долл. Открытие «виртуальных магазинов» позволяет делать покупки в них, находясь на другом конце света. Устраняется временной фактор работы «магазинов» — они действуют 24 часа в сутки. Важное значение приобретает полнота информации о предлагаемых товарах/услугах, поскольку у потребителя появляется возможность сравнения их качества и цены с предложением конкурентов. Это побуждает продавца к снижению цен на свои изделия.

Электронная торговля, развиваясь, побуждает находить решение вопросов, которые не стояли раньше. В частности, озабоченность вопросами безопасности сделок вызвала к жизни новые средства криптографии и кодирования передаваемых данных. Такие средства и повышение их надежности от несанкционированного доступа к фин. информации в свою очередь сделали возможным появление нового типа услуг, например виртуальных банков, фин. и брокерских фирм. Услуги, предлагаемые через Интернет, включают в себя как банковские операции традиционных банков, так и новые формы самих банков, не имеющих обычных офисов, — т.н. «виртуальных банков», все операции которых осуществляются через сеть. Развивается рынок фин. услуг риэлтеров залоговых и брокерских фирм.

В 1998 г. на 1 месте среди товаров и услуг, приобретаемых в США через Интернет, стояли услуги, связанные с путешествиями и деловыми поездками. К 2003 г. на бронирование гостиниц, приобретение авиабилетов и туров через сеть будет приходиться 12% от стоимости этого рынка услуг в США. В 1998 г. 27% семей, купивших что-либо через сеть, оплатили по Интернет услуги, связанные с поездками.

Отмечается растущая популярность сетевых страниц авиакомпаний, которые успешно конкурируют с сетевыми турагентствами, такими как Travelocity, Expedia, Preview Travel. В 1997 г. **48% пассажиров, обращавшихся к компьютерной сети, бронировали свои авиабилеты через сетевые страницы авиакомпаний;** а 52% — через сетевые турагентства. К 2002 г., данное соотношение изменится в пользу авиакомпаний и составит 62% к 38%.

Общие объемы продаж музыкальных записей через Интернет к 2005 г. достигнут 3,9 млрд.долл., в то время как в 1997 г. они составляли 28,7 млн.долл. **Ежегодный оборот музыкальной индустрии равен 38 млрд. долл.,** по данным Межд. федерации индустрии звукозаписи.

Крупнейшие ам. и мировые производители музыкальной продукции озабочены проблемой защиты авторских прав на музыкальные записи при передаче и продаже их через Интернет. Пять компаний: Time Warner, Seagram, Bertelsmann, ЕМГ и Sony вместе с корпорацией IBM заняты разработкой и испытанием компьютерных технологий, которые позволят продаже музыкальных записей через Интернет, с одновременной защитой их от нелегального копирования и распространения.

По данным US Securities and Exchange Commission — фед. органа, контролирующего выпуск ценных бумаг и торговлю ими, на конец 1998 г. объем вложений в акции фондов и компаний США составил порядка 7 трлн.долл. При этом при продолжающемся росте операций с ценными бумагами все возрастающий их объем приходится на торговлю через Интернет. Так, в I кв. 1999 г. объем ежедневной торговли акциями в режиме «он-лайн» (т.е. через Интернет) увеличился на 35% по сравнению с ростом общего объема торговли акциями на 4,9%.

В IV кв. 1998 г. на торговлю акциями в режиме «он-лайн» приходилось 13,7% от объема данной торговли по сравнению с 7,2% в I кв. 1997 г. В 1999 г. количество счетов частных инвесторов брокерских компаниях, организующих торговлю акциями через Интернет достигло 10 млн. В 1996 г. их число составляло 1,5 млн.

Система электронных услуг включает в себя Интернет-телефонию, или возможность междугородних и межд. телефонных переговоров через Интернет. **К 2002 г. на телефонную связь через Интернет будет приходиться 5% от всего мирового объема межд. звонков.** При этом общая стоимость оказанных услуг возрастет с 19 млн.долл. в 1996 г. до 1,5 млрд.долл. к 2001 г.

Правительство уделяет серьезное внимание развитию электронной торговли. **В 1998 г. был принят закон, устанавливающий 3-летний мораторий на введение налога с продаж на товары и услуги, реализуемые через Интернет.** Данный закон (Internet Tax Freedom Act) запрещает фед. исполнит. органам США и властям штатов регулировать цены на доступ к Интернет и услуги, приобретаемые

через сеть. Подобные меры, равно как и решение о снятии запрета на экспорт технологий шифрования данных, используемых для обеспечения безопасности финопераций, призваны содействовать развитию электронной торговли как в США, так и в мире в целом.

*О европейском участии в межд. электронной торговле.* В июне 1999 г. в Лондоне состоялась конференция по электронной торговле, организованная ам. издательством «Уолл-Стрит джорнэл». Из ее материалов следует, что Великобритания входит в число лидеров Европы в данной сфере. Однако нац. бизнесу предстоит немало сделать, в т.ч. в части снижения стоимости услуг, чтобы выдвинуться в качестве общепризнанного центра «мировой компьютерной экономики», встать вровень с Сити.

По мнению управляющего крупнейшей британской компании «Интел» К.Барретта, для этого имеется «уникальная возможность», учитывая значительную пропускную способность и потенциал существующих в стране сетей Интернет.

Здесь предполагается использовать те же сравнительные преимущества, которые предопределили межд. значение Сити. На их основе активно развивается инфраструктура трансатлантических коммуникаций для сверхбыстрой передачи и обработки информации (система «бэкбоун»). Ее пропускная способность увеличилась с 1063 до 1514 мгб. в секунду только за 2 полугодие 1998 г. Подобный существенный прогресс достигнут за счет массовой установки систем «Интернет-протокол», чей потенциал сопоставим с пропускной способностью следующих за Великобританией 3 европейских стран – Швеции (776 мгб.), Голландии (600 мгб.) и Франции (245 мгб.) вместе взятых. Германия – основной рынок Европы в электронной торговле – имеет явно недостаточный доступ к трансатлантическим сетям Интернет (215 мгб. в секунду).

Европа отстает от США в развитии данного рынка. У нее лишь 20 «пунктов доступа» в информационные сети. Только в Великобритании, Швеции и Голландии имеются более крупные «пункты доступа», но на них приходится не более 10% емкости соответствующей инфраструктуры США.

Еще меньше выходов у 33,6 млн.европейских пользователей Интернет на глобальный и межд. уровень (услуги систем «бэкбоун» предоставляются в основном 3 компаниями). Между тем только свободный выход на информационные сети в любой точке земного шара и делает электронную торговлю действительно универсальной.

*Корпорация «Сиско Системс».* Является крупнейшим в мире производителем ПО и оборудования для Интернет. Имеет 3 рейтинг среди всех компаний, акции которых котируются на ам. фондовой бирже «Насдак».

Фирма была основана в конце 1984 г. выпускниками Стэнфордского ун-та. Доходы компании выросли до 7 млрд.долл. в 1997 г. Штаб-квартира «Сиско» с 1994 г. находится г.Сан-Хосе (шт. Калифорния). Производственные мощности компании расположены и в шт. Сев. Каролина и Массачусетс; имеет 200 представительств в 54 странах.

К числу продуктов и услуг, предлагаемых «Сиско», относятся компьютерные устройства для передачи больших массивов информации в Интер-

нет (раутеры), устройства для создания локальных и зональных сетей управления доступом и многие другие. «Сиско Системс» является мировым законодателем мод в вопросах ИТ и тем самым приобретает все большее влияние и на аспекты фед. политики. Представители «Сиско» являлись постоянными участниками регулярных встреч вице-президента США А.Гора с ведущими компаниями Силиконовой долины. Фирма добилась признания арбитражной комиссией ВТО незаконными решения об увеличении ЕС, Великобританией и Ирландией импортных тарифов на некоторые виды сетевого компьютерного оборудования.

В 1994 г. «Сиско» образовала СП с 13 крупнейшими японскими высокотехнологическими компаниями. В 1997 г., по соглашению с правительством КНР, компанией создан «Центр совершенствования компьютерных сетей» в Пекине.

«Сиско» в 1998 г. подписала рамочное соглашение со Сбербанком РФ, контракты с «Ростелекомом», а также с рос.-ам. СП «Макомнет» по использованию сетевого оборудования «Сиско» в системах автоматизированных электронных расчетов и в расширении Интернет в России. В фев. 1998 г. «Сиско» объявила о «приоритетном партнерстве» с рос. фирмой «Софт джойс» (С.-Петербург) с целью создания интегрированных компьютерных сетей, обслуживания клиентов в России, а также проведения исследовательских работ в обл. развития Интернет и обработки цифровых сигналов.

Начата реализация крупного проекта на Дальнем Востоке с АО «Электросвязь», использующей оборудование «Сиско». В марте 1998 г. «Сиско Системс» явилась принимающей стороной и организатором круглого стола по вопросам высоких технологий в ходе X заседания МПК Черномырдин-Гор.

*Опыт использования электронных сетей во внешнеэконом. деятельности.* Администрация рассматривает вопросы развития ИТ и совершенствования сетей одними из приоритетных направлений в своей эконом. деятельности. Так, **бюджетом США на 1999 ф.г. на развитие информ. инфраструктуры США было выделено 29,7 млрд.долл.** (в 1996 г. лишь 15,5 млрд.долл.). Кроме того, Директивой президента Клинтона №63 от 1998 г. дополнительно выделено 1,4 млрд.долл. на обеспечение безопасности сетей страны. В распределении этой бюджетной статьи по министерствам минторг США занимает 2 место после минобороны по финансированию ведомственных сетей (1,2 млрд.долл.) и опережает министерства финансов, энергетики и транспорта.

Технически, в соответствии с актом Клингера-Коэна 1996 г. (Clinger-Cohen Act of 1996), сети определены как комплекс ИТ, аппаратных, программных и телекоммуникационных средств, а также персонала, обслуживающего их, для сбора, обработки, хранения, использования, архивирования, передачи и распределения информации. В США насчитываются десятки крупных специализированных гос. и частных сетей.

Структурно сети состоят из нескольких уровней или подсистем, в основе которых находится внутр. высокоскоростные подсистемы ЛВС – локальные вычислительные системы на базе одного или нескольких мощных компьютеров. К ним относятся системы типа Intranet, Ethernet, Virtual

Private Networks и т.п. Эффективность системы обеспечивается за счет использования высокоскоростных модемов и протоколов обмена данными, коаксиальных, оптоволоконных, а также беспроводных радио- и лазерных линий связи. Возможность обновления сети является важным элементом, т.к. **скорость старения аппаратного обеспечения составляет 3-4 года, а ПО – менее 3 лет** (как правило, при сохранении общей платформы и совместимости предыдущих и последующих версий программ).

К аппаратному обеспечению сетей относятся вычислительное (компьютеры, серверы, рабочие станции), коммуникационное (модемы, кабели, распределители) и периферийное оборудование (дисплеи, принтеры, сканеры, системы хранения информации). Основные производители аппаратного обеспечения в США: IBM, Hewlett-Packard, Compaq, DEC, Novel, US Robotics.

ПО для сетей выбирается в зависимости от решаемых системой задач. Разработан ряд программных комплексов, в том числе для решения системами задач в обл. экономики и внешней торговли. Основные разработчики ПО: для операционных сетей – Microsoft, Novel, Saic; сетей типа Интранет – Novel, Java, Microsoft, Network Solutions; сетей типа Интернет – Netscape, America Online, Microsoft.

Важнейшими требованиями к сетям являются их высокая устойчивость, надежность и защищенность. В директиве президента Клинтона №63 говорится, что несмотря на то, что обеспечение безопасности сетей является дорогостоящей задачей, затраты на восстановление поврежденных систем или потерянной информации могут быть несоизмеримо более высокими. Аппаратные средства защиты включают в себя криптографические средства и защитные модемы, которые обеспечивают защиту информации разнесенных сетей, как, например, при обеспечении обмена информацией между минторгом и региональными представительствами. Основными компаниями-разработчиками компьютерных систем безопасности в США являются: Milky-way Networks, Security Dinamics, Data General.

Доступ, а также ввод и пересылка информации в сеть осуществляются с использованием паролей или кодов доступа. Для осуществления доступа к системе широкого круга лиц выделяется специальный сервер в сети. При этом часть системы может быть бесплатной для сторонних пользователей, а часть платной с взиманием стоимости услуг, в основном через персональные или корпоративные кредитные карточки. Платное предоставление услуг ам. компаниями, а также правительственными организациями по использованию их сетями другими организациями, компаниями или частными лицами позволяет значительно снизить затраты на содержание сетей.

Примером крупнейшей сети в США может являться комплекс правит. баз данных STAT-USA и его подразделение **Нац. торг. банк данных (National Trade Data bank)**. NTDB выполняет весь комплекс информ. задач связанных с ведением внутр. и внешней торг.-эконом. деятельности и содержит архивную, законодат.-правовую, статистическую, аналитическую и другую информацию об импортерах и экспортерах в США и за рубежом. NTDB состоит из нескольких подразделов: теку-

щей эконом. информации (Economic Bulletin Board); межд. торг. информации (Global Business Procurement Opportunities); эконом. анализа (Bureau of Economic Analysis and Economic Information).

NTDB структурно состоит из центр. информ. программно-аппаратного комплекса, нескольких уровней распределения и обработки данных и различного рода периферийных терминалов. Уровень распределения информации пользователям определяется степенью важности данных и кругом допущенных к ним лиц.

Гос. автоматическая экспортная система США (Automated Export System AES). Предназначена для взаимодействия между подразделениями тамож. службы фед. агентствами и компаниями, осуществляющими экспортно-импортные операции с территории США. В основе системы лежит **процедура заполнения электронной формы экспортной тамож. декларации (Shippers Export Declaration, SED)**, которая проверяется на правильность заполнения и соответствие, и посредством электронной почты (Electronic Data Interchange) передается в центральный компьютер для дополнительной проверки, регистрации, учета и принятия решения о выдаче разрешения на отгрузку товара. Система начала действовать в США в 1995 г. и охватывала грузовые терминалы портов Балтимора, Хьюстона, Норфолка, Лос-Анджелеса и Чарльстона. В 1999 г. **время система AES осуществляет оформление всех экспортных процедур** при осуществлении перемещения экспортных грузов любыми другими способами транспортировки и всеми компаниями перевозчиками.

*К вопросу о «Проблеме 2000 г.»*. Первые 10 дней наступившего нового года показали, что нашумевшая «Проблема-2000» не привела к серьезным нарушениям в работе систем жизнеобеспечения США. **На недопущение компьютерного «сбоя тысячелетия» США затратили 100 млрд.долл.**, или до половины всех расходов на решение проблемы смены дат во всем мире. Целесообразность траты такой суммы средств до сих пор вызывает дебаты в ам. СМИ. Со стороны правительства США на эти цели было выделено 8,5 млрд.долл.

Ам. технологическим корпорациям удалось реинвестировать до 80% всех расходов, потраченных на решение «Проблемы-2000», и защитить интересы своих вкладчиков. Работа, которая была проведена в этой связи, обнаружила значительные проблемы, последствия которых могли быть катастрофическими для США как наиболее зависимого в технологическом плане государства на планете.

Наибольшие опасения вызывают в США сотни тысяч мелких компаний, которые не предприняли необходимых мер предосторожности в отношении т.н. «жучка тысячелетия», а также небольшие и провинциальные аэропорты, общее количество которых составляет 18300 по всей стране. Отмечались некоторые моментальные сбои в работе принтеров в трансокеанических центрах по управлению полетами в Нью-Йорке, Калифорнии и на Аляске, произошел сбой в часах на энергоблоке в шт. Висконсин, однако это не повлияло на электроснабжение. Были зафиксированы случаи ошибок в компьютерных системах, обслуживающих кредитные карточки «Виза» и «Мастеркард», которые затронули 1% клиентов в США.

В шт. Вашингтон было потрачено 100 млн.долл. на решение «Проблемы-2000», только г.Сиэтл истратил 20 млн.долл., в том числе на повышение уровня 8 тыс. муниципальных компьютеров.

Сохраняется возможность появления сбоев в уже проверенных системах. Составлен длинный **список опасных для компьютерных систем дат, который простирается до 2043 г.**

## СМИ

**З**аконод. регулирование деятельности СМИ основано на **Первой поправке к конституции**, закрепившей принцип свободы слова и запретившей конгрессу принимать законы, ее ограничивающие.

В США одна общенац. газета — «Ю-Эс-Эй ту дей» (1,6 млн.экз.), которая, однако, в число наиболее влиятельных и авторитетных изданий не входит. Среди региональных газет выделяется «Вашингтон пост» (ежедневный тираж 790 тыс. экз., воскресный — 1 млн. экз.), занимающая первое место в освещении полит. жизни страны. В информировании о межд. событиях приоритет принадлежит «Нью-Йорк таймс» (1 млн. экз.), которая имеет многочисленный штат зарубежных корреспондентов. «Уолл-стрит джорнэл» — орган ам. деловых кругов (1,8 млн. экз.) имеет 2 зарубежных издания (в Брюсселе и в Гонконге).

Среди ведущих журнальных изданий — еженедельник «Ньюсуик» от компании «Вашингтон пост»; еженедельный общественно-полит. журнал «Тайм» (4 млн. экз.) в Нью-Йорке, имеющий 40 зарубежных изданий; еженедельный литературно-полит. журнал «Нью рипаблик», 80 тыс.экз.; еженедельник «Ю.С. ньюс энд уорлд рипорт», 2,3 млн.экз.

Три телевещательные корпорации Эн-би-си, Си-би-эс и Эй-би-си образуют «большую тройку». Круглосуточную передачу новостей ведет через спутники на весь мир сеть кабельного вещания новостей Си-эн-эн, основанная Тедом Тернером в 1980 г.

*Информ. агентство США, ЮСИА.* Является основным инструментом пропагандистского обеспечения внешней политики. Бюджет агентства в 1999 ф.г. составил 1,1 млрд.долл. С 1 фев. 1999 г. директором ЮСИА является Пени Кэмбл. За пределами США подразделения ЮСИА функционируют под аббревиатурой USIS (United States Information Service).

В соответствии с законом о реформировании внешнеполит. деятельности с 1 окт. 1999 г. входит в структуру госдепартамента.

ЮСИА является органом, ответственным за информирование и консультации президента, госсекретаря и других руководителей государства по вопросам межд. общественного мнения и реакции на внешнеполит. действия США. С этой целью **агентство силами своих специалистов проводит регулярные опросы и анализ общественного мнения во всех странах мира.** ЮСИА дважды в день представляет обзор зарубежных СМИ, распространяемый среди членов правительства.

В 190 отделениях в 142 странах 6300 чел. работают. Деятельностью зарубежных отделений управляют 520 сотрудников, командированных из США. Из 2900 сотрудников ЮСИА на территории США 1800 занимаются организацией зарубежно-

го теле- и радиовещания (вещание на территорию самих США теле- и радиостанциями ЮСИА за прещено ам. законодательством) и 1100 чел. вовлечены в подготовку различных культурных и образовательных программ. Как правило, сотрудниками ЮСИА укомплектованы отделы прессы, культуры и общественных связей посольств США за рубежом.

ЮСИА располагает пресс-центрами в Вашингтоне, Нью-Йорке и Лос-Анжелесе для работы с иностранными журналистами, имеет 100 информ. центров за рубежом, предназначенных для оперативной доставки информации для лидеров государств, СМИ и НИИ. В рамках программы «Вашингтон файл» обеспечивается распространение в печатном и электронном формате на 5 языках, в том числе на русском, стенограмм брифингов и выступлений руководителей администрации и членов конгресса, а также официальных внешнеполит. документов и аналит. материалов. Страница в Интернет делает данные информ. ресурсы доступными.

Совет управляющих осуществляет руководство работой входящей в структуру ЮСИА радиостанции «Голос Америки», вещающей на 53 языках 660 часов в неделю для неам. аудитории, радиостанций «Свобода» и «Свободная Европа», а также недавно созданной радиостанции «Свободная Азия». С 1985 г. действует также теле- и радиостанция «Марти», вещающая в круглосуточном режиме на Кубу. В распоряжении ЮСИА — система спутникового телевидения Worldnet передачи информ. материалов и выступлений ам. госдеятелей по всему мир.

ЮСИА использует практику стажировок и межд. обменов. Самой известной является программа «Фулбрайт», действие которой охватывает 125 стран. Кроме того, по приглашению и за счет агентства ежегодно США посещает 2400 иноспециалистов и еще около 2000 — при поддержке ам. НПО. Большое значение придается поддержке программ по изучению англ. языка в ряде стран.

**Россия и государства бывшего СССР пользуются особым вниманием со стороны ЮСИА, причем, помимо интенсивного радиовещания, упор делается на организацию культурных, информ. и академических обменов.** В этом случае ЮСИА действует в контакте с рядом ам. НПО и ун-тов, способствуя направлению на стажировку и учебу в США одаренных и перспективных специалистов в обл. права, делового администрирования, экономики и связям с общественностью.

*Радио «Свобода»/радио «Свободная Европа».* РСЕ была создана в 1949 г. по инициативе ЦРУ как неприбыльная частная корпорация для вещания на страны Вост. Европы. РСЕ была образована два года спустя с аналогичным статусом для вещания на территорию СССР. В 1975 г. эти радиостанции были преобразованы в единую формально независимую корпорацию РС/РСЕ со штаб-квартирой в Мюнхене (ФРГ). С 1995 г. штаб-квартира перенесена в Прагу (Чехия). **С 1991 г. постоянный корпус РС/РСЕ действует в Москве.**

После окончания «холодной войны» характер деятельности и задачи радиостанции неоднократно предлагалось пересмотреть, вплоть до полного закрытия, однако на практике снижение интенсивности в ее работе было кратковременным и коснулось только польской службы, упразднен-

ной в 1991 г., и существенно сокращенной чешской службы, интегрированной впоследствии в виде одной из программ в Чешское общественное радио. В янв. 1994 г. РС/РСЕ начала регулярное вещание на страны бывшей Югославии, а в окт. 1998 г. начали функционировать созданные в рамках РС/РСЕ радиостанция «Свободный Ирак» и ориентированная на Иран «Служба персидского языка».

РС/РСЕ финансируется деятельности осуществляется конгрессом в рамках расходов, выделяемых на содержание фед. правительства в форме грантов, предоставляемых через Broadcasting Board of Governors – фед. органа, осуществляющего финконтроль над деятельностью всех ам. невоенных теле- и радиостанций, вещающих на зарубежные страны. Члены Совета из 9 человек, назначаются президентом США и одновременно исполняют обязанности членов Совета директоров радиостанции. Председателем Совета является Марк Натансон, президентом – Томас А. Дайн.

В структуру РС/РСЕ входят 22 региональных бюро (службы). Каждая из служб пользуется самостоятельностью в подготовке и форме подачи материалов для максимального соответствия региональным и нац. особенностям стран вещания.

Помимо штатных сотрудников, РС/РСЕ пользуется услугами **1000 внештатных (freelancers) журналистов в странах вещания.** Радиостанция осуществляет регулярное вещание на **26 языках**, в том числе русском, украинском, белорусском, туркменском и таджикском, общей продолжительностью **800 часов в неделю**, что в целом соответствует объему вещания в годы холодной войны.

Радиовещание осуществляется из Праги в коротковолновом диапазоне. Все большее значение придается развитию партнерских связей с местными радиостанциями, ориентированными на молодежную аудиторию и вещающими в ультракоротком и FM диапазонах, в форме ретрансляции отдельных программ РС/РСЕ либо совместного участия в подготовке тематических передач. Подобных радиостанций-партнеров насчитывается свыше 100, и они работают во всех странах вещания РС/РСЕ, кроме Белоруссии, Ирана, Ирака, Таджикистана и Туркменистана. Аудитория радиостанции – 35 млн. слушателей.

РС/РСЕ располагает страницей в Интернет для приёма через ПК звукового сигнала в режиме реального времени трансляции практически из любой точки земного шара. **Количество посетителей веб-сайта РС/РСЕ составляет до 5 млн. пользователей ежемесячно.**

РС/РСЕ участвует в организации 4-недельных семинаров в Праге для молодых журналистов из стран бывшего СССР и Вост. Европы, представляющих негос. СМИ. С 1998 г. осуществляется программа для выпускников ф-тов журналистики межд. отношений из ун-тов стран Запада, специализирующихся на странах СНГ. Финансирование данных проектов осуществляется из специальных внебюджетных фондов, формируемых при поддержке НПО в США, а также правительств ряда европейских стран.

## Диаспора

**О**русскоязычной общине. Число соотечественников, являющихся гражданами США либо имеющих статус постоянных жителей, составляет

2,5 млн.чел. Всего же **выходцев из бывшего СССР в США проживает до 7 млн.чел.** Местами концентрации русскоязычного населения являются Нью-Йорк, Бостон, Чикаго, Вашингтон, Лос-Анжелес.

Принято различать «3 волны» русскоязычной эмиграции в США. Первая волна складывалась из беженцев дворянского происхождения и интеллигенции, покинувших страну в годы революции и гражд. войны. Вторую волну составили люди, попавшие в США в годы Второй мировой войны и после ее окончания. Эта волна сложилась на базе т.н. «перемещенных лиц», а также была представлена белоэмигрантами, переехавшими из стран Европы за океан после окончания войны.

Третья, наиболее многочисленная волна, зародилась с 60-х гг. Она представлена в основном лицами еврейской национальности. Пики выездов из СССР в США этой категории приходится на 1979 (51 тыс.чел.) и 1989 (71 тыс.чел.) гг. Администрация США в 1990 г. ввела квоту на въезд из Советского Союза по т.н. «визе беженцев», установив потолок в 50 тыс.чел. в год. В 1991 г. квота по решению президента и конгресса США была увеличена до 62 тыс.чел.

Конгресс русских американцев (КРА) имеет отделения в 30 штатах. Главные направления деятельности КРА – сохранение и обогащение русского культурного наследия и защита юр., эконом. и социальных интересов американцев русского происхождения. КРА издает ежемесячный пресс-релиз и журнал «Русский американец».

Другая организация русской эмиграции в США – Фонд им.Толстого. Имеет 6 региональных отделений и располагал в 1998 г. годовым бюджетом в 4 млн.долл. Цель Фонда – помощь эмигрантам, оказание им содействия в иммиграции в США и адаптации к новым условиям, сохранение и развитие лучших традиций русского искусства, гуманистических идеалов русской культуры.

Организация, объединяющая американцев русского происхождения в третьем-четвертом поколениях, – Объединенные русские православные клубы. ОРПК располагает отделениями в 13 штатах и занимается организацией религиозных, культурных, благотворительных, общественных и спортивных мероприятий. Издает ежемесячный «Русский православный журнал», ежегодно проводит конференции.

Ведущей газетой, выходящей в США на русском языке, является «**Новое русское слово**» (основана в 1910 г.).

*О рос. эмиграции первой волны в Калифорнии.* Русская колония в Калифорнии – с учетом русских, родившихся за границей, и их потомков – составляет 180-200 тыс.чел. Наиболее многочисленные поселения находятся в Сан-Франциско, Лос-Анжелесе, Сакраменто, Сан-Диего, Сан-Хосе.

КРА имеет 2 отделения в Калифорнии: Северокалифорнийское (г. Сан-Франциско) и Южнокалифорнийское (г. Лос-Анжелес). Известной на Зап. побережье организацией является «Русский центр в Сан-Франциско». Он имеет большое здание со зрительным залом, уникальной библиотекой, музеем. В этом же здании находится редакция старейшей газеты зарубежья «Русская жизнь», основанной в 1921 г.

Центр охотно предоставляет свои помещения для выступлений рос. артистов, лекторов, органи-



зует встречи с рос. представителями в рамках «Дней России», проводит свой традиционный зимний русский фестиваль.

Из других крупных общественных организаций, объединяющих русское и русскоязычное население, можно назвать Объединение выпускников рос. кадетских корпусов, Отдел имперского союза-ордена, Общеказачий союз, Союз чинов Русского Корпуса, Объединение русских скаутов.

Традиционно влиятельной среди русской эмиграции является православная церковь. Самой крупной из различных православных епархий продолжает оставаться Ам. православная церковь (под ее юрисдикцией находится и **старейший православный храм на ам. континенте – Собор Святой Троицы в г. Сан-Франциско**). Церкви здесь являются и культурными центрами, в которых имеются русские школы, гимназии, библиотеки. В залах при храмах отмечаются именины, юбилеи, организуются встречи с гостями и т.п. Только в Сан-Франциско и его окрестностях имеется 20 православных приходов.

Весьма активно развиваются в Калифорнии и СМИ на русском языке. Наиболее крупными являются газеты «Панорама», «Взгляд», журналы «Факт» и The Russian, газеты «Кстати», «Контакт», «Русская жизнь», «24 часа», «Мы и Америка». В Сан-Франциско и Районе Залива действуют 2 русскоязычные телевизионные студии от фирм «Русарт» и Trade House.

*О деятельности Конгресса русских американцев.* КРА был основан в Нью-Йорке в 1973 г. группой ам. граждан русского происхождения – представителями первых двух волн эмиграции. Конгресс является нац. официально зарегистрированной организацией некоммерческого характера (т.н. неприбыльная корпорация). Членами КРА могут быть ам. граждане «русского происхождения, не имеющие коммунистических убеждений». Деятельность организации базируется «на христианских религиозных принципах, отвергающих расовый, нац., этнический и религиозный антагонизм».

Основные цели КРА сводятся к следующему: сохранение русского духовного и культурного наследия в США; защита прав русских американцев и поощрение их активного участия в общественной и культурной жизни Америки; оказание помощи преследуемым христианам и правозащитникам в республиках бывшего Советского Союза; борьба с русофобией по окончании холодной войны и восстановление дружеских отношений между США и Россией; оказание помощи русскому народу в его духовном возрождении и восстановлении экономики на принципах частного владения землей, частного предпринимательства и свободной конкуренции.

КРА чествует выдающихся русских американцев путем введения их имен в Русско-ам. Палату славы. С момента ее основания в 1978 г. в нее вошли: В.Зворыкин – «отец телевидения», А.Толстая – писательница и общественная деятельница, В.Леонтьев – лауреат Нобелевской премии, М.Ростропович и другие.

КРА. Его возглавляет Петр Николаевич Будзилович, уроженец Гомеля, в годы войны был угнан в Германию в качестве «остербайтера», сидел в лагерях для перемещенных лиц, в СССР не возвратился, эмигрировал в США, где получил инже-

нерное образование, стал заметным общественным деятелем. П.Н.Будзилович входит в состав основателей КРА, организации, насчитывающей 2 тыс. постоянных членов и 10 тыс. «ассоциированных» членов. Деятельность главы организации, направленная на поддержку прав своей этнической группы, была отмечена ам. наградой – медалью почета Эллис-Айленд. Вашингтонское представительство возглавляет Людмила Фостер, длительное время работала на радио «Голос Америки». Представительство поддерживает рабочие связи с конгрессменами, правит. и общественными организациями. Информационная функция представительства заключается в отслеживании как в США, так и РФ текущих событий, динамики законодат. процесса, ситуации на деловом рынке, положения дел в сфере иммиграции. Информ. материалы распространяются как среди членов КРА, так и за пределами организации. Представительская функция сводится к проведению семинаров и лекций, благотворительных мероприятий, посещению слушаний в конгрессе, организации встреч с общественными и полит. деятелями США и России, поддержанию контактов с другими этническими нац. организациями, работе со СМИ.

КРА в целом последовательно ведет линию на устранение негативных последствий действия ам. Закона 86-90 от 1959 г., в котором перечислены все народы, пострадавшие от коммунистического режима, кроме русского. **Организация ставит целью препятствовать любым попыткам смещения позиций «русские» и «коммунисты», призывает Вашингтон публично осудить коммунизм, как в свое время был осужден гитлеровский нацизм.** Этой тематике посвящен целый ряд публикаций КРА, таких как «Порабощенные нации», «Русская империя?», «Русофобия в ФБР» и другие. Прилагаются усилия, хотя и не очень успешно, и в плане искоренения все более активно используемого местными СМИ оскорбительного термина «русская мафия» применительно к преступным деяниям выходцев из бывшего СССР.

Видное место в деятельности КРА занимает работа по ознакомлению ам. общественности с реальной ролью России и русских в истории США, популяризации рос. культурного и духовного наследия. С этой целью, используя возможности своих региональных отделений, организация проводит семинары, выступления, организует выставки. Организации вручает стипендии студентам, занимающимся изучением русской литературы и истории.

Важным направлением деятельности КРА является оказание гум. помощи соотечественникам – вклад организации в 90-х гг. составил 10 млн.долл.: **по проекту «Морской мост в Россию» в РФ было направлено 250 контейнеров с продуктами, одеждой, обувью и медикаментами.** Благодаря материальной поддержке организации в 1996 г. в г.Нерехта, неподалеку от Костромы, был открыт приют для бездомных детей. Русские американцы осуществляют программу помощи рос. слепым детям, в специализированный медцентр в Петербурге направляются пожертвования и продуктовые посылки. Оказывается посильная помощь особо нуждающимся лицам пенсионного возраста.

По мнению представителей руководства КРА,

лишь очень небольшая часть русских в США занимается благотворительностью. Глава вашингтонского представительства КРА Л.Фостер объясняет это тем, что большинство наших соотечественников в Америке настолько ушло «в быт», посвятив свое время собственным проблемам, что их не трогают ни судьба Америки, ни дела в России. П.Н.Будзилович смотрит на данную проблему шире. По его мнению, пассивность русских в США можно объяснить отсутствием у них эмигрантского опыта, поскольку исторически русские в массе своей не жили за границей. Они не осознали, в отличие от представителей других этнических диаспор, что только в единении сила. Именно этим, как он полагает, объясняется **факт отсутствия этнических русских в высших органах государственной власти США**, ибо для того, чтобы ам. избиратели подняли на вершины власти некую личность, последняя должна привлечь внимание общепринятыми, общеам. идеалами. Армяне и евреи, по его оценке, оказались в конгрессе США не в результате своей нацпринадлежности, а вследствие того, что они поддерживают и разделяют общеам. ценности, а нац. чувства оставляют «для домашнего общения».

*Русское отделение Федерации еврейских ассоциаций.* В 1999 г. исполнилось 10 лет с начала деятельности Русского отделения одного из самых влиятельных еврейских общественных объединений, базирующихся в г. Нью-Йорке, Федерации еврейских ассоциаций (Union of Jewish Appeal Federation). Объединение 80 лет оказывает помощь в 30 странах мира. В 1997 г. ее бюджет составил 300 млн.долл. В нее входят такие организации, как Nias, Sohnut, Nyana и другие.

Появление в рамках этого объединения Русского отделения было вполне закономерным. В конце 80-х гг. в США и в Нью-Йорке скопилось большое число иммигрантов из СССР. В одном только 1989 г. в Нью-Йорк прибыло 40 тыс.чел. Большая часть из них столкнулась как с проблемами адаптации в ам. общество, так и трудностями интеграции в местную еврейскую общину, которая заняла враждебную позицию к репатриантам, в основном по морально-психологическим и религиозным причинам. Это, естественно, вызвало недовольство новых иммигрантов. Чтобы смягчить появившиеся проблемы, не допуская при этом укрепления конфронтационных настроений у вновь прибывших, и было создано Русское отделение UJA-Federation.

В мероприятиях, организуемых отделением, всё чаще принимают участие известные политики. Мэр Нью-Йорка Р.Джулиани лично участвовал в 1998 г. в одной из кампаний по сбору пожертвований. По случаю своего десятилетия Русское отделение UJA-Federation получило поздравления от президента Б.Клинтона, вице-президента А.Гора, губернатора штата Д.Патаки, сенатора Дж.Шумера. Во время благотворительного бала, проведенного Русским отделением в марте 1999 г., было собрано 1,1 млн.долл.

*Ин-т Восток-Запад.* ИВЗ был создан в 1981 г. как частная некоммерческая организация и до 1998 г. назывался «Ин-т исследований Восток-Запад». Имеет представительства за рубежом (Брюссель, Токио, Прага, Кошице, Киев, Москва), которые проводят научные изыскания и занимаются практической реализацией своих программ.

Главной целью ИВЗ провозглашено: «предвидеть и предотвращать нарастающие угрозы безопасности, эконом. процветанию и гражданскому обществу». Ин-т «содействует поддержке позитивных изменений в Европе и Евразии, активно сотрудничая с самым широким спектром гос. и полит. деятелей, а также представителями деловых и научных кругов стран этих регионов».

Высшим руководящим органом ИВЗ является Совет директоров, в состав которого входят 50 человек, представляющих деловые, полит. и академические круги различных стран, в том числе России. Руководит ИВЗ его «Президент и учредитель» Дж.Мроз. Бюджет ин-та формируется из пожертвований корпораций и частных лиц.

Штаб-квартира ИВЗ расположена в Нью-Йорке. Там работало в 1999 г. 40 сотрудников. Нью-Йоркский центр проводит исследования: программа европейской безопасности, включающая в себя такую тему, как «Россия и ее окружение с точки зрения безопасности». Возможно, что в 2000 г. эта программа будет передана пражскому центру ин-та; программа «Понимая Россию». В ее рамках выходят еженедельники «Рос. региональный бюллетень» и «Рос. региональный инвестор»; программа Азиатской безопасности. Значительная часть исследований осуществляется силами ученых из других центров (не только в США), сотрудничающих с ин-том на контрактной основе.

*Ин-т Кеннана.* 4 окт. 1999 г. было отмечено 25-летие ин-та Кеннана, ведущего ам. научно-аналитического центра по изучению России.

Ин-т Кеннана по исследованию России (The Kennan Institute for Advanced Russian Studies) был основан в дек. 1974 г. как отделение Межд. научного центра им. Вудро Вильсона (Woodrow Wilson international center for scholars) по инициативе посла Дж.Ф. Кеннана, директора центра им. Вудро Вильсона Дж.Биллингтона (в наст. вр. — директор Библиотеки конгресса) и историка С.Ф.Старра.

Ин-т носит имя предка Дж. Кеннана — Дж. Кеннана «старшего», исследователя Сибири, жившего во второй половине XIX века и считающегося первым ам. специалистом по России. За время своего существования ин-т издал 23 книги, выступил спонсором или ко-спонсором более 110 конференций, предоставил гранты 1100 исследователям, включая 250 ученых из бывшего СССР. Были проведены тысячи встреч по конкретным проблемам рос.-ам. отношений, которые посетило 75 тыс. чел. Многие бывшие сотрудники ин-та занимают сегодня видные позиции в научных и полит. кругах США, а еще большее их число пополнило ряды дипломатов.

Исследователи, работающие на средства, предоставленные ин-том, получают доступ к библиотечкам, архивам и другим информац. ресурсам Вашингтона. В ин-те проходят лекции и семинары с участием политиков, ученых и представителей деловых кругов. Такая форма работы позволяет «практикам» познакомиться с глубоким, историко-теоретическим анализом процессов, происходящих в России, а «теоретикам» — получить самую свежую и актуальную информацию о текущем состоянии дел и тенденциях в рос.-ам. отношениях.

Ин-т Кеннана и Научный центр им. Вудро Вильсона являются надпартийными структурами, что обеспечивает определенную свободу в выборе направлений и тем исследований, в том числе и

таких, которые порой казались совершенно отвлеченными, но позднее приобретали большое практическое значение (ин-т задолго до распада СССР занимался такими темами, как отношения между национальностями, распределение властных полномочий между центром и регионами).

**С мая 1999 г. ин-т Кеннана имеет отделение в Москве,** которое ведет большую программу семинаров, публикаций и исследований.

## Туризм

Туризм, как отрасль промышленности, начинает занимать одно из ведущих мест в экономиках многих стран, включая США. По данным Всемирной тур. организации в 1996 г. по всему миру тур. поездки совершили 593 млн. чел. и была получена прибыль в 423 млрд.долл. Наиболее популярными среди туристов были Франция — 61,5 млн.чел.; США — 44,8 млн.чел.; Испания — 41,3 млн.чел.; Италия — 32,9 млн.чел.; Великобритания — 26,0 млн.чел.; Китай — 22,8 млн.чел.; Мексика — 21,4 млн.чел.; Венгрия — 20,7 млн.чел.; Польша — 19,4 млн.чел.; Канада — 17,4 млн.чел.

Среди других стран наиболее посещаемых туристами были: Австрия, Чехия, Германия, **Россия** и Гонконг. **В 1995 г. граждане России истратили на межд. туризм 11,6 млрд. долл.**

Распределение доходов от тур. деятельности по странам выглядит несколько иным образом и связано с целым рядом факторов, таких как уровень цен предоставляемых тур. и транспортных услуг, степень развития тур. инфраструктуры в стране, наличие исторических мест, представляющих интерес для туристов и их количество, длительность тур. сезона и т.д. Так, несмотря на то, что Франция занимала 1 место по посещаемости, по доходам она заняла только 3 место (64,4 млрд.долл.). Великобритания получила 19,7 млрд.долл. (5 место), Германия — 15,8 млрд.долл. (6 место), Китай — 10,2 млрд.долл. (9 место) и Канада — 8,8 млрд.долл. (10 место).

По прогнозам, туризм будет развиваться стабильными темпами, прирост составит 4% в год и к 2010 г. общее число туристов может достигнуть 1 млрд. чел. и соответственно доходы возрастут как минимум в 4 раза по сравнению с нынешним уровнем.

В США туризм развивается также стабильными темпами и начинает играть заметную роль в экономике многих штатов. По данным Ассоциации представителей тур. индустрии, **в 1998 г. межд. туристы вместе с американцами, совершавшими тур. поездки в пределах страны, истратили в США 495 млрд. долл.,** что превысило уровень 1997 г. на 2,8%. Туризм оказывает влияние на эконом. показатели роста практически всех штатов.

Шт. Нью-Йорк. Город Нью-Йорк в 1998 г. город посетило 33 млн. человек, включая американцев, что на 3,9 млн. чел. больше, чем в 1997 г. Эти туристы израсходовали 14,3 млрд. долл., из которых 710 млн.долл. поступило в горбюджет в виде налогов и 1 млрд.долл. в фед. бюджет.

Шт. Пенсильвания. Несмотря на то, что штат занимает 6 место по популярности среди туристов (после Калифорнии, Техаса, Флориды, Нью-Йорка и Огайо), туризм играет ведущую роль в местной экономике и занимает 2 место в структуре производства, уступая с/х производству.

Намечена долгосрочная программа создания

туризма по историческим местам. Имеется в виду реставрация старых угольных шахт, сталелитейных заводов, объектов ж/д промышленности начала века, создание комплексных тематических парков. В начале века Пенсильвания являлась одним из основных производителей стали и нефти. Однако в середине века, произошла переориентация экономики на с/х. За 10 лет в программу создания исторических мест тяжпрома было инвестировано 21 млн.долл., которые начали возвращаться в виде прямых доходов (в 1997 г. — 5,3 млн.долл.).

Уделяется внимание развитию экологических видов туризма. Предполагается разрешить проезд велосипедистов по некоторым участкам скоростных магистралей фед. значения.

Шт. Род Айленд. Как и в большинстве штатов, тур. бизнес в Род Айленде занимает одно из основных мест в общей структуре экономики и стабильно развивается. Общий доход составил в 1996 г. — 1,8 млрд.долл., в 1997 г. — 2,2 млрд.долл. и в 1988 г. — 2,5 млрд.долл. Общее число туристов в 1999 г. составило 14,2 млн.чел., включая поездки с деловыми целями. На каждый доллар, затраченный на рекламу, приходится 27 долл. продаж в тур. отрасли.

## Вашингтон

Город назван в честь первого президента США Дж.Вашингтона. В административном отношении совпадает с Фед. округом Колумбия, образованным по решению Конгресса в 1791 г. Статус столицы США имеет с 1 дек. 1800 г. Население (в границах города) — 650 тыс.жителей, из них почти 70% — черные американцы. Население т.н. зоны Большого Вашингтона (в пределах окружной автодороги) — 3,5 млн.чел. Свыше 80% населения города заняты в непроизводственных областях, в том числе в сфере услуг и на госслужбе. Промпредприятия в черте города в основном связаны с обслуживанием городского хозяйства.

Для Вашингтона характерны проблемы крупных ам. городов — разрыв в уровне доходов белого и черного населения, высокий уровень преступности и наркомании в районах проживания негров и испаноязычных американцев.

Вашингтон — одна из самых озелененных столиц мира. Центральная («парадная») часть города была заложена еще в конце XVIII-начале XIX в. по единому плану, разработанному франц. инженером Ланфаном. Выделяются такие историко-архитектурные сооружения, как Белый дом (построен в 1792-1829 гг.), Капитолий (1793-1865 гг.), памятники Вашингтону (1848-84 гг.), Линкольну (1914-22 гг.), Джефферсону (1939-41 гг.).

В Вашингтоне находится одно из крупнейших книжных собраний в мире — Библиотека конгресса. Из музеев наибольшей известностью пользуются Нац. картинная галерея и Музей космонавтики и воздухоплавания, которые вместе с рядом других входят в систему нац. музеев — Смитсоновский ин-т. Имеются 5 ун-тов, включая такие престижные, как Джорджтаунский, им. Дж.Вашингтона.

В адм.-бюджетном отношении «верховную» власть в округе Колумбия осуществляет конгресс США (основные ассигнования на нужды округа выделяются из фед. казны). С 1974 г. Вашингтон пользуется внутр. самоуправлением, имеет выборного мэра и горсовет. Традиционно большинство в органах самоуправления принадлежит демокра-

там. С нояб. 1998 г. мэр Вашингтона — Энтони Уильямс.

## Нью-Йорк

**Нью-Йорк** — иначе *Имперский штат*. Входит в состав Средне-Атлантических штатов. Площадь — 127,2 тыс. кв. км., население — 18,1 млн. чел., средняя плотность населения — 141 чел. на кв. км. Этнический состав: белое население — 80%, афроамериканцы — 14%. На территории штата представлены крупные этнические группы китайцев, ирландцев, англичан, итальянцев, евреев, поляков. Число выходцев из России и других стран СНГ — до 700 тыс. чел.

Штат состоит из 62 округов (графств). На его территории расположены 62 города, 931 поселок гор. типа и 557 деревень. **Столица штата** — г. **Олбани**. К крупнейшим городам относятся: Нью-Йорк, Буффало, Рочестер, Сиракьюз. Входит в состав первых 13 штатов. Статус штата имеет с 20 апр. 1777 г. с момента принятия первой конституции. После принятия фед. конституции г. Нью-Йорк был выбран в качестве первой столицы государства, где 30 апр. 1789 г. состоялась инаугурация президента Джорджа Вашингтона.

Штат расположен между Атлантическим океаном и озерами Эри и Онтарио. Граничит с Канадой и шт. Вермонт, Массачусетс, Коннектикут, Нью-Джерси и Пенсильвания. Леса занимают 7 млн. га, посевные угодья — 2,4 млн. га.

По своим показателям **экономика штата занимает 10 место в мире**. Валовой продукт штата оценивается в 593 млрд. долл., что составляет 8% ВВП США. **Бюджет штата превышает 38 млрд. долл.**, среднегодовой доход на душу населения достигает 30,2 тыс. долл. Нью-Йорк занимает 2 место среди штатов США по объему производства. Более 24% производимой в штате продукции поставляется на экспорт. **Через аэропорты Нью-Йорка осуществляется 32% всех экспортных грузовых авиаперевозок США**. Стоимость экспортных услуг штата составляет ежегодно 17 млрд. долл. 80% общего объема экспорта штата составляет продукция высокотехнологичных производств. **Наиболее прибыльной сферой экономики штата является банковская**. Нью-йоркская фондовая биржа по объему ежедневных фин. операций (1 трлн. долл.) является крупнейшей в мире. В Нью-Йорке расположены штаб-квартиры многих ведущих фин. корпораций.

В штате заметно улучшился инвест. климат. Проведены реформы налогового законодательства, в результате чего снижены ставки подоходного налога, налога на недвижимость, на энергоносители.

**В 1997 г. объем экспорта штата в Россию составил 135 млн. долл.** В товарной структуре экспорта преобладают электронное и электротех. оборудование (20%), транспортные средства (17%), прочие машины и оборудование (14%). На долю продовольствия приходится 10% всего объема экспорта. Кроме того, в РФ из штата поставляются приборы и аппаратура, хим. товары, изделия из дерева, пластмасс и металлов.

Законодат. власть штата представлена легислатурой (высшим законодат. органом), состоящей из 2 палат — сената и ассамблеи. Статья 3 конституции наделяет законодательным правом обе палаты легислатуры. Легислатура не имеет права

принимать законы, ущемляющие права граждан, например, на мирные шествия, подачу петиций, свободу слова и печати. Легислатура осуществляет надзор за соответствием постановлений органов исполнит. власти духу и букве закона, рассматривает представляемый губернатором штата ежегодный бюджет и может вносить в него изменения, курирует вопросы проведения выборов, назначает членов совета регентов Нью-йоркского ун-та. Легислатура обладает полномочиями по ратификации поправок к фед. конституции, по внесению изменений в конституцию штата и созыву в этой связи конституционного собрания.

Члены легислатуры штата избираются на 2-годовалый срок. Их численность составляет 210 человек: сенат — 61 чел. и ассамблея — 149 чел. Нынешний президент сената — лидер республиканского большинства Дж. Бруно, спикер ассамблеи — демократ Ш. Сильвер. Выборы в состав легислатуры в 1998 г. подтвердили баланс полит. сил: в сенате большинство имеют республиканцы, в ассамблее — демократы. Число законодателей определяется конституцией штата и не зависит от численности населения и размеров территории. Сессии легислатуры проводятся ежегодно. В законод. органе штата действует система комитетов (постоянных и временных) сената и ассамблеи, а также совместных комитетов, в которых проходят выработка и первичные слушания законопроектов. В соответствии со ст. 5 конституции сенат полномочен рассматривать и одобрять представляемые губернатором кандидатуры на должности глав большинства отраслевых департаментов штата, а также судей апелляционного и арбитражного судов. На основании ст. 6 конституции ассамблея правомочна выносить на голосование вопросы об отстранении от должности некоторых категорий работников исполнит. и судебной власти, однако право окончательного решения принадлежит специально создаваемому в этих случаях органу из представителей сената и судей апелляционного суда.

Главой исполнит. власти и высшим административным должностным лицом штата является губернатор, избираемый на 4-летний срок. Объем полномочий губернатора, его права и обязанности определяются конституцией штата. Губернатором шт. Нью-Йорк является Дж. Патаки, республиканец, переизбран на 2 срок в результате промежуточных выборов 1998 г. В связке с ним был выбран новый вице-губернатор — М. Донахью, также член республиканской партии. Структура исполнит. власти штата в целом копирует схему фед. уровня. Губернатор официально представляет штат в отношениях с фед. правительством и властями других штатов. Во время отсутствия его обязанности исполняет вице-губернатор.

К высшим избираемым должностным лицам штата в сфере исполнит. власти относятся генпрокурор — Э. Спитцер и главный аудитор — К. Макколл.

Судебная система шт. Нью-Йорк является одной из старейших в США и была создана более 200 лет назад. В ее структуру входят: апелляционный суд, верховный суд, арбитражный суд, суд по семейным делам, суд по делам о наследстве и опеке, суд округа (графства), городские, районные и муниципальные суды. Высшим судом штата является апелляционный суд. Он рассматривает как уго-

ловные, так и гражданские дела. Глава этого суда является одновременно верховным судьей штата. Судьи назначаются губернатором по согласованию с сенатом штата. Верховный суд обладает почти неограниченной юрисдикцией по гражд. и уголовным делам. По территориальному признаку верховный суд разделен на 12 судебных районов, причем жители этих районов выбирают судей верховного суда на 14 лет. Арбитражный суд рассматривает иски, выдвигаемые против штата или некоторых учреждений штата. Его судьи назначаются сроком на 9 лет. Суд по семейным делам рассматривает правонарушения, совершенные лицами в возрасте от 8 до 16 лет, а также семейные проблемы, за исключением вопросов развода. Судьи назначаются на 10 лет. Окружной суд имеется в каждом графстве, в его юрисдикцию входит рассмотрение уголовных и гражд. дел. К категории т.н. местных судов относятся городские, районные и муниципальные суды, имеющие ограниченную (за исключением г. Нью-Йорка) юрисдикцию по рассмотрению дел гражд. и уголовного характера.

Законодательство штата позволяет основным адм. единицам — округам (графствам) самим определять структуру местной власти. Во главе округов стоят выборные советы, из числа которых назначается управляющий. Крупные города штата возглавляются мэрами и горсоветами, небольшие поселения управляются т.н. выборщиками.

Дем. партия штата является самой многочисленной, число ее сторонников — 4,5 млн.чел. Партия имеет свои организации во всех округах (графствах), а также на гор. и районном уровне. Пред. дем. партии штата — Дж.Хоуп. Исполком состоит из 32 членов. В состав нац. комитета партии от шт. Нью-Йорк входят 24 делегата. В сенате США демократы имеют 2 представителей, в палате представителей — 18. Среди видных деятелей дем. партии — сенаторы Д.Мойнихен, Ч.Шумер (занял место республиканца А.Д'Амато, одержав убедительную победу во время выборов 1998 г.).

Республиканская партия штата является 2-й по численности массовой партией. В ее составе — 3 млн.чел. Пред. партии — У.Пауэрс. Партия имеет свои организации на окружном, городском и районном уровнях. В Нац. комитете партии республиканцы представлены 2 делегатами. В конгрессе США республиканская партия штата имеет 13 мест. Партия традиционно пользуется поддержкой со стороны крупного капитала, что позволяет ей иметь прочную фин. базу.

*Демографическая ситуация.* Сейчас в Нью-Йорке иммигрантов больше, чем коренных жителей, т.е. 11 из каждых 20 ньюйоркцев являются иммигрантами либо детьми иммигрантов. Подобная ситуация наблюдалась лишь в 1910 г., в период наивысшей иммиграции в США.

Такие заключения содержатся в опубликованном в 1998 г. группой ученых центра Тауба при Нью-Йоркском ун-те докладе для мэрии Нью-Йорка по случаю празднования 100-летия города, объединившего в своих нынешних границах 5 городов-поселений (ам. адм.-географическое наименование «боро»): Манхэттен (прежний Нью-Йорк), Бруклин, Квинс, Бронкс и Стейтен-Айленд.

В исследовании, основанном на данных фед. бюро переписи населения за 1996 г., отмечается,

что иммигранты резко меняют лицо города: половина жителей Бронкса и треть Манхэттена — латиноамериканцы, пятая часть населения Квинса — выходцы из Азии. В целом среди охваченных статистикой 7,2 млн. ньюйоркцев примерно по 2 млн. афроамериканцев и латиноамериканцев, 650 тыс. выходцев с азиатского континента и 2,7 млн. белых.

Отмечен рост испаноязычного латиноам. населения, которое впервые превысило негритянское и вышло на 2 место после белых: доля белых в Нью-Йорке — 38,5%, латиноамериканцев — 26,6%, афроамериканцев (негров) — 26,2%, выходцев из Азии — 8,7%. В США принято демографически делить население на 4 категории: белые, негры (только афроамериканцы), латиноамериканцы (все расы) и азиаты (без разделения на национальность либо страну происхождения). Нынешние этнические изменения особенно заметны при сравнении их с данными за 1980 г., когда доля белых в Нью-Йорке составляла 52%, афроамериканцев — 24%, латиноамериканцев — 20,2%, выходцев из Азии — 3,9%. Ежегодно в 90-е гг. белое население сокращается в среднем на 2,1%, в то время как доля выходцев из Азии возрастает на 4,2%, латиноамериканцев — на 1,2%, и афроамериканцев — на 0,42%.

Исследование отмечает совпадение в разделении населения Нью-Йорка по этническому признаку и по уровню образования. Среди ньюйоркцев белого и азиатского происхождения старше 25 лет встречается в 2-3 раза больше окончивших колледжи, чем среди негритянской и латиноам. этнических групп. Около 39% белых и 36% выходцев из Азии имеют высшее образование, в то время как лишь 18,5% афроамериканцев и 12% латиноамериканцев закончили вузы. **Белые жители Манхэттена считаются наиболее образованными — 72% из них получили высшее образование.** В то же время среди манхэттенцев — негров лишь 19%, а латиноамериканцев 18% достигло подобного образовательного уровня.

В демографическом исследовании русскоязычные ньюйоркцы включены в этническую категорию белых ньюйоркцев. **В Нью-Йорке проживает более полумиллиона русскоязычных.** Хотя они расселены по всему городу и его окрестностям, отдельные районы: Вашингтон-Хайтс на Манхэттене, Рего-Парк, Форест-Хиллс, Джексон-Хайтс в Квинсе, Брайтон в Бруклине считаются «русскими», в особенности последний, где русскоязычные жители составляют большинство.

Изменился устоявшийся за столетия расовый стереотип города: традиционный черно-белый образ Нью-Йорка уступил этнической разнородности его жителей. Но в горсовете Нью-Йорка нет ни одного выходца из стран Азии и только двое латиноамериканцев. Нет и выходцев из бывшего СССР. Как считают авторы исследования, чтобы новые иммигранты включились в полит. жизнь, требуется 1-2 поколения, так как вновь прибывшие должны стать гражданами США и получить избирательное право, а также достаточно громко заявить о себе и своих соц.-полит. устремлениях.

В этом плане характерен пример Манхэттена, где в 1998 г. доля латиноамериканцев составляла 30% и лишь 18% — афроамериканцев. Однако афроам. община с центром в Гарлеме в силу большей полит. активности представляет мощную полит. силу в городе.

О практике разрешения коммерческих споров в шт. Нью-Йорк. Заинтересованные стороны, вовлеченные в различного рода конфликтные ситуации, предпочитают до начала судебного заседания прийти к компромиссному решению. В этих целях они прибегают к услугам независимой стороны, которая за определенное вознаграждение готова оказать необходимое содействие в урегулировании того или иного спорного вопроса. Широко распространенное с США понятие Alternative Dispute Resolution (ADR) включает в себя использование специальных посредников, независимых арбитров, экспертов и т.п.

В соответствии с Законом и выпущенными к нему подзаконными актами, фед. агентствам рекомендовано назначать конкретных посредников, либо обращаться в спонсируемые ам. правительством организации или частные компании, специализирующиеся на ведении подобных дел. К числу таких наиболее известных фирм и организаций относятся: Federal Mediation & Conciliation Service, Academy of Experts, American Arbitration Association, Chartered Institute of Arbitration, Commission for Conciliation, Mediation and Arbitration, Institute for Dispute resolution, Commercial Dispute Resolution Center of the Americas, а также ведущие юр. компании, имеющие в штате сотрудников, отвечающих за урегулирование спорных вопросов.

По мнению представителей ам. деловых и фин. кругов, использование посредников в урегулировании спорных коммерческих вопросов имеет неоспоримые преимущества перед заслушиванием мнения заинтересованных сторон в ходе судебного заседания. К их числу эксперты относят следующие: использование посредников позволяет урегулировать спорный вопрос на добровольной основе, в то время как судебное заседание диктует сторонам свои условия (**до 90% коммерческих споров разрешается до начала судебного заседания**); руководство компаний экономит значительные суммы, приглашая посредников до подачи документов в суд, поскольку **стоимость услуг посредников невысока по сравнению с затратами на судебное заседание**; использование посредников находится под контролем заинтересованных сторон, их выбор, время и место слушаний достигаются при обоюдном согласии (в ходе же судебного заседания, время которого назначается судьей, принятое решение является окончательным и на него не может повлиять ни одна из сторон); привлечение посредников не оказывает влияния на повседневную деятельность фирмы и на ее персонал, тогда как судебные заседания требуют обязательного присутствия первых лиц компании либо конкретных сотрудников, вовлеченных в тот или иной спорный вопрос (**судья по своему усмотрению может приостановить деятельность компании до вынесения окончательного решения**); основным правилом, которым руководствуются посредники, является конфиденциальность обсуждаемого вопроса — перед тем как пригласить посредника стороны подписывают соглашение, в котором указывается, что ход переговорного процесса не будет стенографироваться и его результаты не будут использованы в суде в случае, если не будет достигнуто согласие (в ходе судебного заседания **судья имеет право затребовать любую доп. информацию о компании, в том числе о ее фин. положении, и обновлять ее в ходе обсуждения**, что может негатив-

но отразиться на деятельности фирмы в будущем); использование посредников не отражается на деятельности компаний, поскольку стороны продолжают работать и получать прибыль, в то время как сам факт обращения в суд на компанию ведет к сокращению покупателей ее продукции, подрывает ее авторитет в деловых кругах и долгосрочные отношения с потенциальными клиентами.

После того как посредник приступает к рассмотрению конкретного вопроса, он проводит консультации с заинтересованными сторонами в целях определения основы в конфликтной ситуации и изучает представленные материалы. По результатам проделанной работы им может быть подготовлен письменный ответ с изложением его точки зрения в отношении существа рассмотренного вопроса либо проведена совместная или индивидуальная встреча с конфликтующими сторонами. И хотя выработанные им рекомендации не носят обязательного характера и не имеют юр. силы, стороны в большинстве случаев принимают к исполнению его предложения.

В США существуют различные виды рассмотрения коммерческих споров с привлечением арбитров. В ряде случаев отдельные спорные вопросы рассматриваются в соответствии с арбитражными правилами, установленными различного рода организациями и торг. ассоциациями, и довольно редко без каких-либо правил.

Свод правил, которыми руководствуются арбитры при рассмотрении споров, составлен на основе действующих в США законодат. актов. Различные аспекты деятельности арбитра, а именно, будет ли он руководствоваться арбитражными правилами и при необходимости иными ам. законами, заранее оговариваются сторонами при подаче документов на рассмотрение арбитра.

Арбитр, как и судья, имеет право рассматривать и принимать решение по существу спорного вопроса. Как правило, **арбитр выбирается из той же самой торг. или промышленной сферы деятельности, в которую вовлечены конфликтующие стороны**, с тем чтобы он смог использовать свои специфические знания для урегулирования вопроса. В этом и заключается главное отличие между арбитром и судьей.

При сложных случаях назначается не один, а 3 и более арбитров, причем выбор каждого из них во многом определяется отношением к нему той или иной стороны, которая имеет право заявить отвод арбитру с указанием мотивов.

По оценкам ам. юристов, коммерческий арбитраж является эффективным методом по урегулированию спорных вопросов, поскольку арбитр не только несет персональную ответственность перед сторонами, но и должен проводить слушания на высококвалифицированном уровне.

При возникновении споров между ам. компаниями и зарубежными партнерами используется разработанный International Chamber of Commerce механизм их разрешения с использованием межд. арбитров, которые в своей деятельности руководствуются правилами, изложенными в United Nations Conventions on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, известной в мире как New York Convention (1958 г.). Более 100 государств уже присоединились к данной конвенции ООН, в соответствии с условиями которой гос. и нац. компании, организации могут прибег-

нуть к услугам независимых арбитров для разрешения конфликтных ситуаций.

*Инобанки и фин. корпорации в Нью-Йорке.* В начале 1996 г. в Нью-Йорке насчитывалось 298 иностр. банковских учреждений (не считая их филиалов) 62 стран, с активами в 653 млрд.долл. В 1998 г. активы только крупнейших отделений 25 инобанков превысили 466 млрд.долл. В начале 1996 г. на них приходился 341 млрд.долл., или 52% всех активов, т.е. рост за два с небольшим года составил 36,6%. Всего же **на Нью-Йорк приходится 65% активов всех иностр. банков, представленных в США.**

Первые инобанки появились в Нью-Йорке в 1851 г. Однако до 1961 г. они занимались лишь обслуживанием клиентов, у которых были открыты счета в их странах. В городе работало 36 агентств с активами в 3,1 млрд.долл., 8 принадлежащих иностранцам банков и трастовых компаний и 2 инвест. фирмы с капиталом в 133 млн.долл. В 60-е гг. проникновение инобанков на фин. рынок США возросло. Этому способствовало и то, что находились они в более благоприятном положении, чем их ам. конкуренты. Инобанки могли действовать в нескольких штатах, а местные — только в одном. От инобанков не требовалось содержать резервы в Фед. резервной системе, а ам. обязаны были это делать. С целью изменения ситуации конгресс в 1978 г. принял Закон о межд. банковской деятельности (International Banking Act of 1978), регулирующий деятельность инобанков в США. Местные и инобанки были поставлены теперь в равные условия. Зарубежные банки, планирующие работать в США, могли получить лицензию на право такой деятельности либо у штатовских, либо у фед. властей (ранее такие лицензии выдавались штатом). ФРС наделялась правом регулирования их деятельности, безотносительно того, кем выдавалась лицензия. Принятие закона не оказало негативного воздействия на расширение присутствия инобанков в США, и в Нью-Йорке в частности. В 1980 г. здесь уже работало 145 лицензированных штатом отделений инобанков с активами в 138 млрд.долл.

Следующим не менее важным законом, регулирующим деятельность инобанков, стал Закон об усилении надзора за инобанками (Foreign Bank Supervision Enhancement Act of 1991). Он усилил роль в контроле над банками, установил ежегодные проверки их деятельности на месте, а также ввел необходимость получения предварительного разрешения ФРС для открытия нового учреждения любого типа.

Согласно фед. и штатовскому законодательству, инобанки могут открывать в Нью-Йорке следующие типы фин. учреждений: отделение банка, банковское агентство, дочернюю компанию, представительство.

Отделение банка и агентство могут выполнять банковские операции в полном объеме, как и местные банки. Исключение для агентств составляет право принимать депозитные вклады от местных клиентов. По законам штата, инобанки не обладают правом иметь одновременно и отделение, и агентство. Дочерние банки, которых в Нью-Йорке насчитывается 43, могут вести все фин. операции, как и местные банковские учреждения.

Представительства инобанков не имеют права

проводить фин. операции. Тем не менее для открытия представительства необходимо разрешение ФРС и регистрация с получением лицензии. В Нью-Йорке имелись представительства 75 инобанков, включая 2 рос. («Внешэкономбанк» и «Промстройбанк»). Попытки, предпринимаемые этими и некоторыми другими рос. банками открыть в Нью-Йорке свои «полнокровные» отделения с правом вести банковскую деятельность, наталкивались на отказ в разрешении со стороны ФРС, что было обусловлено в первую очередь полит. причинами. Тем более, что принцип взаимности, по которому в Нью-Йорке разрешалось открывать отделения только тех инобанков, в чьих странах нью-йоркские банки имели или могли иметь свои отделения, был отменен в 1984 г. **Отсутствие рос. банков в Нью-Йорке напрямую сказывается на развитии двустороннего эконом. сотрудничества.**

Среди стран, фин. институты которых наиболее крупно представлены в Нью-Йорке, надо выделить Японию. Ее банки имеют здесь 52 отделения и 19 дочерних структур с активами 256 млрд.долл.; еще 17 банков имеют свои представительства. Европейские банки также широко представлены в Нью-Йорке. Имеются отделения 13 франц., 12 итал., 12 нем., 14 англ., 10 исп. и 5 швейц. банков.

Инобанки вносят существенный вклад в экономику Нью-Йорка. По данным гор. властей, эти банки на начало 1998 г. обеспечивали 50 тыс. рабочих мест и выплачивали арендную плату в 750 млн.долл. в год. Налоги, которые они внесли в городскую казну в 1998 ф.г., составили 197 млн.долл.

## Нью-Джерси

**Ш**тат Нью-Джерси, имеющий мощную экономику, продолжает оставаться важной составной частью Сев.-вост. пром. региона страны. По объему ВВП в 1997 г. в 293 млрд.долл. он занимает 8 место в США, уступая лишь крупным и густонаселенным штатам, таким как Калифорния, Нью-Йорк, Техас и т.п. (Нью-Джерси занимает территорию, в 7,8 кв.миль.).

Основу экономики штата составляют финсектор и промышленность, где приоритетное развитие получили наукоемкие и высокотехнологичные производства. 11% средств, идущих в США ежегодно на НИОКР, тратится в Нью-Джерси. В этой обл. в штате занято 140 тыс. ученых и специалистов. Здесь сосредоточено 17 фармкомпаний, дающих 43% продукции этой отрасли. В связи с увеличением конгрессом ассигнований на военные нужды, ожидается оживление в производстве военной техники в штате.

Развитая инфраструктура Нью-Джерси (12 аэропортов, 2 крупных морпорта, 60 тыс.км. автодорог, развитая ж/д сеть), наличие здесь высококвалифицированной рабочей силы, близость к фин. центрам Нью-Йорка — все это делает штат привлекательным местом для иноинвесторов и компаний. Штат занимает 5 место в стране по иноинвестициям. Несмотря на фин.-эконом. кризис в Азии, количество инофирм в штате не сократилось. Здесь работают 1200 зарубежных компаний из 40 стран с численностью занятых 160 тыс.чел. 25% этих фирм работают в сфере промпроизводства.

Для Нью-Джерси одним из приоритетов остается дальнейшее развитие внешнеэконом. связей. Штат сохранил за собой **9 место в США по экспорту, который в 1998 г. вырос до 22 млрд.долл.** Основные товаропотоки идут в Канаду, Мексику, страны Лат. Америки. Активно развиваются связи с Бл. Востоком, в частности с Израилем, который в 1997 г. стал 8 по величине торг. партнером Нью-Джерси.

Благоприятная эконом. ситуация позволила штату в 1998 г. обеспечить рост ВВП на 6% (выше, чем в среднем по стране), добиться сокращения безработицы до 4,3%, создав доп. 77 тыс. рабочих мест, и получить в бюджет сверх запланированного 1,1 млрд.долл.

В целях сохранения более жесткого контроля за эконом. ситуацией в штате, губернатор Нью-Джерси К.Уитмен реорганизовала местный Департамент торговли, который был преобразован в Комиссию по торговле и эконом. развитию. В ее состав вошли: губернатор, 2 члена законодат. собрания штата, 5 известных бизнесменов и руководители 4 департаментов администрации штата — защиты окружающей среды, трудовых ресурсов, транспорта и образования.

Другой важной эконом. и полит. задачей в Нью-Джерси является уменьшение налогового бремени. За последние годы губернатор добилась отмены или снижения некоторых налогов, однако налог на недвижимость остается одним из самых высоких в США. В то же время снижение налогов противоречит задаче увеличения финансирования школьного образования в Нью-Джерси.

В Нью-Джерси сторонников демократов почти в 2 раза больше, чем республиканцев. Республиканская партия тем не менее имеет большинство в обеих палатах Законодат. собрания. Ее представитель Кристин Уитмен занимает губернаторское кресло второй срок подряд. На промежуточных выборах в конгресс в 1998 г. демократы сумели отобрать у республиканцев одно место и теперь имеют на одного представителя больше (7 против 6). Оба сенатора от штата — демократы. Все это создает баланс сил, который может быть нарушен за счет колебаний в настроениях избирателей, которые относят себя к независимым. На эти настроения влияют локальные вопросы: высокая страховка на автомобили, проблемы с соц. и медобеспечением, низкий уровень школьного образования и т.п.

Такое положение затрудняет прогнозирование результатов выборов, которые будут проходить в Нью-Джерси. В частности, в 2000 г. состоятся выборы в сенат США на место уходящего на пенсию Ф.Лаутенберга. Кандидат от Республиканской партии уже определен. Это — нынешний губернатор К.Уитмен.

## Калифорния

**К**рупнейший по населению и один из ведущих и быстро развивающихся в эконом. отношении штатов страны. Занимает 3 место в США по размеру территории (411 тыс.кв.км). Столица — г.Сакраменто. Население Калифорнии насчитывает свыше 30 млн.чел. Из них 50% — белые, 32% — испаноязычные американцы, 11% — выходцы из Азии, 7% — представители негритянской общины.

В 2000 г. Калифорния присоединилась к шта-

там Нью-Мексико и Гавайям, где белые находятся в меньшинстве. Еврейское население в Калифорнии насчитывает 900 тыс.чел., из них 50 тыс. — граждане бывшего СССР. Армянская община составляет 350 тыс.чел. Русскоязычная община Калифорнии — свыше 100 тыс.чел.

Большинство жителей (90%) проживает в городах, крупнейшие из которых — Лос-Анжелес, Сан-Диего, Сан-Франциско.

Первое европейское поселение в районе современного Сан-Диего было основано испанцами в 1769 г. С 30-х гг. XIX в. в Калифорнию активно проникают ам. колонисты. В результате ам.-мексиканской войны в 1846-48 гг. Калифорния была присоединена к США и в 1850 г. получила статус штата.

Освоение Калифорнии русскими первоходцами началось в конце XVIII в. В 1812 г. севернее современного Сан-Франциско Рос.-ам. торг. компаний было заложено крупное русское поселение Форт-Росс, предназначенное для обеспечения продовольствием Аляски. Форт-Росс, проданный Россией в 1841 г., сыграл важную роль в развитии торговли, с/х и промышленности Сев. Калифорнии. В память об этой странице истории Русской Америки **некоторые географические названия Калифорнии носят русские названия:** Русская река (Славянка), озеро Береза, гора Шаста (Счастье) и др.

С середины 50-х гг. XIX в. Калифорния осваивается фермерами. Население штата увеличивается за счет миграции из других регионов США, в т.ч. в результате «золотой лихорадки», а также притока иммигрантов из Европы и Азии. Открытие месторождений нефти в конце XIX в. стимулировало развитие нефтедобычи.

После второй мировой войны в штате развиваются передовые наукоемкие производства; **по объему выпускаемой продукции Калифорния вышла на уровень ведущих стран «семерки».**

Калифорния оказывает доминирующее влияние на экономику Запада США, является лидером в таких отраслях, как ИТ, телекоммуникации, технологии защиты окружающей среды, медицина, производство готовой одежды, туризм и индустрия развлечений. С 1993 г. Калифорния возглавляет список штатов с наибольшим количеством крупных промкомпаний. Штат занимает также первое место по иноинвестициям.

Военная промышленность (аэрокосмическая и электронная) сконцентрирована в Южн. Калифорнии (к югу от Сан-Франциско, в зоне «Кремниевой долины», а также по линии Сан-Хосе — Лос-Анжелес — Сан-Диего). В ней занято 30% всех пром. рабочих и инженеров штата. **По объему военных заказов Пентагона штат продолжает занимать первое место,** несмотря на сокращение их удельного веса в общенац. масштабе.

На протяжении последних 35 лет штат лидирует по производству пищевой продукции. Наряду с Иллинойсом и Айовой, Калифорния является одним из крупнейших в США штатов-экспортеров с/х продукции.

Доля Калифорнии во внешней торговле США составила в 1998 г. 22%. Штат является главными «воротами» США в АТР. На страны АТР приходится 60% товарооборота Калифорнии, Европы — 15%, Лат. Америки — 10%. Наиболее крупными партнерами штата в торговле являются Япония,



Канада, Ю.Корея, Мексика, Тайвань, Сингапур, Китай, Гонконг. **Более половины экспорта штата составляют машины и оборудование.** Важное значение имеет экспорт хлопка, синтетических волокон, удобрений. **На долю Калифорнии приходится 30% экспорта электронной продукции США** и 28% – продукции машиностроения, включая компьютеры. На с/х продукцию приходится более 10% всего экспорта штата. Главные статьи продэкспорта: фрукты и овощи, зерно и мясо.

**Калифорния является лидером среди всех штатов США по объему экспорта в Россию** (в 1998 г. – 320 млн.долл.). Причем калифорнийский экспорт в РФ растет высокими темпами. Главные статьи калифорнийского экспорта в Россию – промоборудование и компьютеры (18,7%), транспортные средства (17,6%), продукты питания (15,8%), электротехника, инструменты, химикаты.

Калифорния занимает одно из ведущих мест в обл. научных разработок. Здесь сосредоточены 32 ун-та и 12 «мозговых» центров, в том числе Калифорнийский ун-т в Лос-Анджелесе, ун-т в г.Беркли, Стэнфордский ун-т, Азиатский фонд, Корпорация РЭНД, Гуверовский ин-т. **Калифорнийские ученые лидируют в США в таких областях знаний, как информатика и телекоммуникации, военные технологии, медицина, охрана окружающей среды.** Важное место отводится изучению вопросов отношений США с внешним миром, проблемам контроля над вооружениями и безопасности.

В Калифорнии расположены крупнейшие в стране теле- и киностудии (в том числе центр киноиндустрии США – Голливуд), действуют мощные СМИ (среди них газета «Лос-Анджелес таймс» с тиражом 1 млн.экз.).

В полит. жизни Калифорнии доминирует демократическая партия, хотя губернатором штата является республиканец П.Уилсон.

Высокий уровень доходов населения Калифорнии (4 место в стране) сглаживает остроту соц.-полит. проблем в штате. Серьезным вопросом является положение расово-этнических меньшинств в сфере образования, занятости и соц.обеспечения, особенно в крупных городах.

Правительство США совместно с руководящими органами штатов уделяют **все большее внимание развитию и поддержке малого бизнеса**, рассматривая это направление в качестве одного из важнейших в плане повышения занятости населения, увеличения его доходов, достижения соц. стабильности. В масштабах страны координацию этой деятельности осуществляет правительственная организация Small Business Administration, на местах – органы при региональных администрациях, центры, финансируемые совместно правительством и деловыми кругами.

Только по линии фед. программы поддержки малых компаний в 1998 г. было выделено 1 млрд.долл. В Силиконовой долине в начале 90-х гг. в связи со значительными сокращениями бюджетных программ военного назначения, перепрофилированием и конверсией производств и военных баз остро обозначилась проблема обеспечения занятости высококлассных специалистов. Помимо этого, крупные промкорпорации осознали высокую эффективность и экономичность использования малых компаний в качестве субподрядчиков для проведения исследовательских работ и «пилотного» проектирования перспек-

тивных технологий, не требующих значительных фин. вложений.

В результате взаимодействия правительства, местных органов управления и деловых кругов в регионе был сформирован ряд организаций, целью которых стало оказание поддержки развитию малого бизнеса в обл. высоких технологий и участие в конверсионных программах.

В 1993 г. в г. Сан-Хосе – центре Силиконовой долины, был создан Оборонно-космический консорциум – общественная некоммерческая организация, призванная способствовать использованию военных разработок в гражданских проектах. Финансирование деятельности Консорциума в течение первых 4 лет обеспечивалось государством. В наст. период Консорциум переходит на самофинансирование, тем не менее целевая правит. поддержка сохраняется.

Среди задач Консорциума: налаживание партнерских связей между крупными корпорациями и малыми компаниями с целью поддержки их развития; оказание методологической и практической помощи малым компаниям и организациям в подготовке предложений и заявок на получение гос. и региональных грантов на конверсионные проекты; проведение мероприятий (семинары, конференции) по обучению представителей малого бизнеса и обмену опытом.

Деятельность Консорциума выходит за рамки региона, в числе его функций оказание помощи местным компаниям в установлении связей с партнерами в других штатах и за рубежом. При его участии и содействии в Силиконовой долине были сформированы 4 подобные организации с определенной специализацией: Northern California Healthcare Information Technology Alliance, Wireless Communications Consortium, Micro-Mechanical Systems Consortium и Commerce Net.

Другим примером поддержки малого бизнеса в обл. передовых технологий является деятельность Bay Area Regional Technology Alliance (BARTA) со штаб-квартирой в г. Фремонте. Ассоциация вовлечена в процесс отбора проектов перспективных технологий, проведения их экспертной оценки независимыми консультантами и, в случае одобрения, выделения финансирования на их осуществление. Она также контролирует ход выполнения разработок.

Начиная с 1994 г. на поддержку подобных проектов фед. правительство выделяет дополнительно средства, как минимум в 2 раза превышающие предоставленные штатом или частными инвесторами. BARTA активно вовлечена в налаживание контактов в обл. передачи технологий с аналогичными организациями в Германии и Гонконге.

Другой разновидностью поддержки малого бизнеса является создание научных «инкубаторов» – организаций, предоставляющих компаниям на льготных условиях офисы и инфраструктуру для проведения исследований на начальном этапе их становления. Примером может служить открывшийся в графстве Аламеда «Центр технологий по охране окружающей среды», созданный на базе бывшей авиабазы ВМС. В его формировании принимали участие правит. организации, научные центры, лаборатории и ун-ты региона, а также власти графства. В начале 1999 г. в «инкубаторе» работало 4 компании, к концу года их число возросло до 14. Подобные «инкубаторы» в Кали-

форнии созданы в различных сферах деятельности.

В США активно действует Нац. федерация независимого бизнеса (National Federation of Independent Business), членами которой являются 600 тыс. представителей малого бизнеса. При участии этой организации конгрессом принят Закон The Small Business Enforcement Fairness Act, который дает возможность представителям малого бизнеса защищать свои интересы при разработке различного рода нормативных актов госучреждений.

*Об опыте г. Сан-Хосе по поддержке малого и среднего бизнеса.* Власти Сан-Хосе, в центре Силиконовой долины, уделяют большое внимание поддержке малого и среднего предпринимательства в обл. высоких технологий. Организационно решение этой задачи возложено на офис эконом. развития (ОЭР) мэрии города.

На территории 18 кв. миль создана «зона предпринимательства» (San Jose Enterprize Zone). Расположенные здесь компании имеют льготы: возмещение до 50% расходов, связанных с принятием на работу лиц из городского центра переподготовки кадров; возмещение расходов, равных сумме налога с продаж (составляет 8,2% от суммы продажи) с первого млн.долл. для физ. лиц и с первых 20 млн. долл. для юр. лиц, потраченных на покупку или аренду оборудования для производственных нужд; освобождение банков и других кредиторов от обложения налогом процентов по кредитам, выданным компаниям в зоне предпринимательства; освобождение от налогообложения зарплаты работников этих компаний. Кроме того, все компании в г. Сан-Хосе, занятые в сфере производства, а также в обл. НИОКР, имеют право на налоговую скидку в размере 6% с суммы, израсходованной на приобретение, строительство или реконструкцию производственных зданий за период, начиная с 1 янв. 1994 г. Компаниям этой категории разрешается возмещать убытки за текущий год за счет прибыли в течение последующих 7 лет. Если эти компании расположены в «зоне предпринимательства», то на них распространяются все льготы зоны.

Под эгидой ОЭР в Сан-Хосе действуют фонды содействия предпринимательству. В частности, Фонд содействия развитию (Development Enhancement Fund) предоставляет компаниям, испытывающим трудности с получением банковского кредита, возможность получать такие кредиты от 25 до 300 тыс.долл. на расширение производства и приобретения оборудования, а также в качестве оборотного капитала путем выдачи гарантий банкам-кредиторам. Предприятия малого бизнеса Сан-Хосе имеют возможность получения ссуды от 10 до 100 тыс.долл. через Фонд «возобновляемых займов» (Revolving Loan Fund) и использования этих средств в качестве оборотного капитала, на расширение производства и приобретение оборудования, а также другие цели.

ОЭР осуществляет поддержку компаний, работающих в обл. утилизации отходов и защиты окружающей среды. Для содействия экспорту товаров и услуг используются возможности созданного в городе Центра экспортных ресурсов, работающего в тесном контакте с местными отделениями Фед. центра поддержки экспорта и располагающего обширной базой данных по межд. торговле и штатом опытных консультантов. В Сан-

Хосе имеется своя «зона внешней торговли» (Foreign Trade Zone), использование которой предоставляет импортерам возможность экономить значительные средства на таможенных пошлинах.

ОЭР координирует свою деятельность с расположенными в Сан-Хосе ТПП, среди которых наиболее активными являются Торг. палаты Большого Сан-Хосе, Торг. палата афро-ам. предпринимателей, а также Филлипинская, Латиноам., Португальская, Южно-азиатская и Вьетнамская палаты, Индокитайский культурный центр и другие.

Большое значение гор. власти придают привлечению иноинвестиций. **В Сан-Хосе создан и успешно действует межд. бизнес-инкубатор**, в котором работают 18 фирм из Индии, Сев. Ирландии, Германии, Канады, Сингапура, Японии, Китая, Ю.Кореи, Швейцарии, Ирландии, Шотландии, Турции, Финляндии и Бразилии. Для принятия в инкубатор инокомпания должна быть малого или среднего размера, работать в сфере производства или услуг и иметь хорошие позиции на рынке своей страны; быть единственным представителем своей страны в бизнесе на территории США; ориентироваться на долгосрочное присутствие в Калифорнии и быть готовой нанимать на работу сотрудников из числа местных жителей. Она должна направлять в инкубатор своих представителей, в совершенстве владеющих англ. языком, иметь финресурсы, для оплаты участия в программах инкубатора, демонстрировать готовность делиться информацией об особенностях и возможностях рынка своей страны. Важно также, чтобы она не была конкурентом других компаний, работающих в инкубаторе.

Инокомпания может быть размещена в инкубаторе от 3 мес. до 2 лет после того. Ей выделяются по приемлемым ценам кабинет(ы) под офис, индивидуальный (включая электронный), адрес, телефон и факс. Она получает возможность пользоваться комнатами для проведения деловых встреч, компьютерной лабораторией и другими информ. ресурсами, услугами службы страхования. В инкубаторе осуществляются программы знакомства с законодательством США в обл. бизнеса, бухучета, налогообложения, рекламы. Созданы хорошие условия для установления контактов с ам. компаниями со схожим профилем бизнеса.

Конечной целью деятельности инкубатора является выход на самостоятельный путь развития, после прохождения адаптационного периода тех инокомпаний, которые способны создать доп. рабочие места в Калифорнии и обеспечить установление взаимовыгодных торг. связей со странами, которые они представляют. Инкубатор является одним из механизмов привлечения в США не только инвестиций, но и передовых технологий и идей.

*Юр. аспекты организации бизнеса в шт. Калифорния.* По законодательству штата предусматривается **7 основных видов (или форм) ведения бизнеса**: единоличное владение, партнерство, ограниченное партнерство, корпорация, закрытая корпорация, корпорация «С» и компания с ограниченной ответственностью (КОО).

Единоличное владение представляет собой наиболее простой и наименее формальный способ создания и работы бизнеса, который требует минимальных начальных затрат. «Владелец-одиноч-

ка» отвечает личным имуществом за долги и возможные претензии со стороны других фирм, возникающие в ходе ведения бизнеса. При выборе такой формы бизнеса необходимо учитывать, что смерть владельца уменьшает ценность такой компании и это является предметом беспокойства со стороны партнеров. Другой немаловажной особенностью является невозможность привлечения доп. капитала посредством продажи доли от бизнеса, как это предусмотрено в корпорациях или в «ограниченных партнерствах».

При партнерстве бизнесом могут владеть 2 и более человека. Каждый партнер имеет равные права в управлении и контроле над бизнесом и отвечает за долги по искам к партнерству. Партнерство прекращается при смерти или выходе из бизнеса одного из его владельцев, однако письменный договор может предусматривать и продолжение ведения бизнеса. Вся прибыль и убытки распределяются между партнерами и облагаются налогом. Такая форма организации фирмы позволяет отделить потери в бизнесе от личного дохода и имущества. Партнерство дает большую гибкость в распределении прибыли и убытков каждому партнеру для того, чтобы уменьшить суммы выплаты налогов. Для создания партнерства не требуется письменного договора сторон, но калифорнийские адвокаты отмечают желательность его заключения, для того чтобы определить права и обязанности партнеров.

Ограниченное партнерство предполагает наличие 2 разновидностей партнеров: полных и ограниченных. Полные партнеры управляют бизнесом и отвечают как за свои долги, так и за долги ограниченных партнеров, которые такой ответственности не несут. Этот вид партнерства не дает возможности ограниченными партнерам контролировать управление бизнесом и рассматривается как форма капиталовложения, при которой не подвергаются риску их личные ценности. Сертификат об ограниченном партнерстве должен быть зарегистрирован в офисе секретаря шт. Калифорния, а доля в ограниченном партнерстве может продаваться в соответствии с законодательством штата и фед. законами о ценных бумагах. В отношении налогообложения ограниченные партнерства рассматриваются так же, как и простые, однако по калифорнийским законам они облагаются ежегодным эквивалентным корпоративным налогом.

Корпорация – это отдельное юр. лицо, обеспечивающее защиту держателей акций от задолженности. Такой вид бизнеса, по мнению калифорнийских юристов, наиболее эффективен, если есть риск в ответственности по различным случаям, которые не покрываются страховкой. При создании корпорации необходимо придерживаться правил, которые предполагают подготовку и регистрацию корпоративных документов, оплату госпошлины, предоплату налогов. По правилам штата, существуют текущие обязательства корпорации, так же как проведение собраний акционеров, совета директоров и ведение корпоративных книг учета. Совет директоров избирается акционерами и назначает управляющих. Иерархическая структура может быть преимуществом для больших или сложных предприятий, где равные партнерские права были бы неудобны.

Корпорация облагается налогом на прибыль,

намного превышающим индивидуальный, однако корпоративная структура дает другие налоговые преимущества, которые могут снизить налоги на бизнес там, где есть значительная прибыль. По законам шт. Калифорния, все корпорации платят минимальный ежегодный корпоративный налог в 800 долл., даже если не имеют прибыли. В отличие от партнерства или индивидуального бизнеса, корпорация не прекращает существования в случае смерти или выхода из бизнеса одного из партнеров.

Корпорация выпускает акции для привлечения доп. капитала и для передачи доли в компании другим лицам. При продаже или передаче акций необходимо соблюдать фед. законы и законы штата по обращению ценных бумаг. По законодательству шт. Калифорния, если держателями акций корпорации являются не менее 35 человек, они могут объявить предприятие корпорацией закрытого типа и управлять ею по методу управления партнерством. При этом будут сохраняться привилегии корпоративного налогообложения. Вдобавок закрытая корпорация может упразднить многие корпоративные формальности как, например, ежегодное собрание акционеров.

Корпорация, которая удовлетворяет требованиям, изложенным в Кодексе по налогообложению, может предпочесть, чтобы ее рассматривали как корпорацию «С» в отношении налогообложения. При этом доходы и убытки корпорации переводятся на индивидуальных держателей акций, и таким образом можно избежать двойного налогообложения при распределении дивидендов. Однако не всякая корпорация подходит под такое определение. Например, корпорация не может получить статус «С», если хоть один из держателей акций не является постоянным жителем США. В законодательстве шт. Калифорния предусмотрено обложение корпорации «С» доп. 2,5% налогом.

В 1994 г. Калифорния присоединилась к другим 45 штатам и разрешила создание новой формы юр. лица – КОО, которая сочетает корпоративные характеристики ограниченной ответственности для вкладчиков капитала (или членов), но облагается налогом как партнерство. КОО может вступать в любую законную деятельность, кроме банковской, страховой и трастовой, имеет право регистрировать устав, и ее участники могут заключать рабочие договоры. До начала ведения бизнеса в Калифорнии зарубежные КОО должны пройти регистрацию в отделе секретаря штата.

**Для успешного ведения рос. предпринимателями бизнеса в Калифорнии местные адвокаты рекомендуют:**

— получить фед. номер налогоплательщика для бизнеса, при этом налоговое управление может обеспечить информацией по поводу соц. номера (SS #) и правил налогообложения;

— зарегистрировать заявление о наименовании бизнеса в окружном бюро, если название бизнеса отличается от имени владельца;

— получить лицензию или разрешение штата, которые могут быть необходимы для ведения бизнеса. Информацию можно получить в отделе потребления секретаря штата или у окружного клерка;

— в случае экспортных операций необходима лицензия на экспорт (50 кодекс фед. правил,

п.2401-2420);

— приобрести обязательства (пассивы), собственность и страховку для сотрудников.

В зависимости от сферы коммерческой деятельности рос. корпораций и партнерств необходимо иметь право на ведение дел в Калифорнии. Агентство по торговле штата требует, чтобы иноинвесторы предоставляли периодическую отчетность в Бюро эконо. анализа (16 кодекс фед. правил, п.806). По тамож. правилам США, необходимо также подавать спецотчеты при отправке груза более чем на 10 тыс.долл. из США (31 кодекс фед. правил, п.103.23 «а»).

Продажа собственности в США гражданам других государств должна отвечать требованиям налогового управления (кодекс внутр. налогообложения, п.1446). Фед. и трудовое законодательство штата предъявляет к неам. работодателям ряд требований. Приглашение сотрудников для работы в США требует доп. изучения иммиграционного законодательства.

### Шт. Вашингтон

**Ш**тат находится на крайнем Северо-Западе США. На западе омывается водами Тихого океана, на севере граничит с Канадой (пров. Брит. Колумбия). Соседние штаты: Айдахо — на востоке, Орегон — на юге.

Шт. Вашингтон является одним из наиболее динамично развивающихся районов США. Важнейшие виды выпускаемой продукции — самолеты, авиаоборудование, ракетная и космическая техника, цветные металлы, пищевые продукты, продукты деревопереработки, бумага, производство, приборы, морские суда, цемент. В шт. Вашингтон находится штаб-квартира и основные производственные мощности корпораций «Боинг» и «Майкрософт».

Вашингтон занимает **4 место по объему экспорта среди ам. штатов** после Калифорнии, Техаса и Нью-Йорка. **Его внешнеторг. оборот превышает 100 млрд.долл.** Крупнейшие торг. партнеры — Япония, Канада, Ю.Корея, страны ЕС, Тайвань, КНР. Администрация штата имеет торг. миссии во **Владивостоке**, Париже, Токио и на Тайване.

Развиваются торг.-эконом. связи с Россией. До авг. 1998 г. отмечался небольшой рост рос. экспорта, основная товарная позиция которого — рыба и морепродукты (в III кв. 789 млн.долл.). Рос. авиакомпании закупают продукцию корпорации «Боинг». В г.г. Сиэтл, Такома регулярно проходят мероприятия рабочих органов Рос.-Ам. МПК по эконом. сотрудничеству, заседания Межправит. консультативного комитета по рыбхозьяству.

Соперничество между англичанами и американцами за приоритет в освоении края завершилось в 1846 г. англо-ам. договором, согласно которому граница между Канадой и США была установлена по 49 градусу сев. широты, а земли нынешних шт. Орегон и Вашингтон вошли в состав США под названием Территория Орегон. В 1853 г. из нее была выделена Территория Вашингтон. Статус штата — с 1889 г.

Площадь штата — 176,6 тыс.кв.км., включая 3841 кв.км. внутр. вод. Основные города и порты расположены на берегах залива Пьюджет-Саунд. Всего в заливе насчитывается более 300 больших и малых островов.

Население составило в 1998 г. 5,7 млн. чел. и

продолжает расти за счет иммиграции. Белые — 88%, чернокожие американцы — 3,1%, лица азиатского происхождения — 4,3%, испаноязычные — 4,4%, коренные жители — ам. индейцы — 0,2%.

**В Сиэтле имеются 2 русские православные церкви и Русский культурный центр.**

Столицей штата является г. Олимпия (34,5 тыс. чел.). Крупнейшие города: Сиэтл — 535 тыс.чел., Спокэн — 180 тыс.чел., Такома — 110 тыс.чел. Гор. население — 73,5%. Штат состоит из 39 графств. На его территории расположены 27 индейских резерваций и трастовых земель, находящихся под юрисдикцией фед. властей.

Губернатор, который избирается прямым всеобщим голосованием на 4 года. Губернатор Г.Лок (китаец по происхождению) избран в 1996 г. Законодат. ассамблея штата состоит из 2 палат: сената (49 членов, половина из которых избирается каждый четный год прямым всеобщим голосованием на 4-летний срок) и палаты представителей (98 членов), избираемой на 2 года.

Штат является основным производителем в США хмеля — 77%, малины — 74%, мятного масла — 75%, яблок и чечевицы — 55%, черешни — 44%, занимает одно из ведущих мест в стране по переработке фруктов, овощей, ягод. Развито мясо-молочное животноводство, птицеводство и виноделие.

Экономически активное население штата в 1998 г. составило 2,5 млн.чел. В сфере услуг занято 27,4%, торговле — 24,2%, управлении — 17,7%, обрабатывающей промышленности — 14,6%. ВВП штата в 1998 г. — 160 млрд.долл. Средний доход на душу населения — 26 тыс.долл.

Крупными исследовательскими и учебными центрами являются Вашингтонский ун-т, Ун-т шт. Вашингтон, ядерные лаборатории в Хэнфорде. Известностью пользуются балет и опера, симфонический оркестр г.Сиэтла.

*Внешняя торговля шт. Вашингтон.* Штат находится на равноудаленном расстоянии от европейского и азиатского рынков, через него проходят основные морские торг. маршруты между США и Азией. Порты Сиэтла и Такомы вместе образуют 2-й по величине центр контейнерных перевозок в США, уступая по объему ежегодно обслуживаемого груза только порту Лос-Анджелес/Лонг-Бич.

Шт. Вашингтон занимает **3 место по внешне-торг. обороту**, уступая Калифорнии и Техасу. При численности населения, составляющей всего 2% от населения США, на шт. Вашингтон приходится 7% в экспорте и 6% в импорте государства. В 1998 г. объем экспорта составил 49 млрд.долл., из них 38 млрд.долл. — экспорт, непосредственно происходящий из штата.

Объем импорта превысил показатели 1997 г. и был зафиксирован на уровне 56 млрд.долл. (42 млрд.долл. — транзитные поставки в другие штаты).

Товарооборот шт. Вашингтон (млн.долл.)

Год	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998
Экспорт: . . . . .	21,9	238,9	41,0	42,2	37,6	41,2	48,7
Из шт. Ваш. . . . .	16,1	19,9	29,3	30,1	126,6	26,0	37,9
Транзит . . . . .	5,7	8,9	11,7	12,0	10,9	15,2	10,8
Импорт: . . . . .	34,7	42,2	43,8	45,6	48,6	47,8	55,6
Для в шт. Ваш. . . . .	7,7	9,4	10,4	11,5	11,2	11,6	13,8
Транзит . . . . .	27,3	32,7	33,3	34,1	37,4	36,2	41,7

Источник: U.S. Dep. of Commerce. Bureau of Econ. Analysis.

В внешней торговле шт. Вашингтон нашли свое отражение следующие особенности, характерные для США в целом.

Растущая зависимость от межд. рынков сбыта и уровня развития межд. торговли. Развитие внешней торговли в последние десятилетия служит ключевым фактором для обеспечения эконом. роста США. Имеет место превышение темпов увеличения объемов внешней торговли над ВВП. В 1970-98 гг. при ежегодном среднем уровне прироста ВВП США 2,9% прирост экспорта и импорта составлял 6,9 и 6,5%. В 1999 г. объем экспорта составил 13% от ВВП, а объем импорта — 16%. Более четверти промппроизводства США работает на экспорт, а импорт составляет треть от общего объема потребления.

Экономика шт. Вашингтон являет собой пример устойчивого роста в условиях глобализации межд. торговли. **25% ВВП штата создается во внешнеторг. секторе экономики**, что является максимальным для США показателем. Около 31% населения штата занято в обл. межд. торговли. Размер оплаты труда в сфере внешней торговли на 46% превышает соответствующие усредненные данные по другим секторам.

Дефицит торг. баланса США носит устойчивый характер — 200 млрд. в год. Объем экспорта составляет около 77% от объема импорта. Соотношение экспорта и импорта различается в зависимости от страны — торг. партнера. Так, если для Китая данный показатель составляет — 20%. Японии — 54%, то для Нидерландов и Австралии — 259 и 244%.

Россия занимает 20 место по величине положитель. сальдо в торговле с США. В 1998 г. его размер составил 2,2 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 1997 г. в 2 раза. Наибольшее положительное сальдо в торговле с США имеет Япония — 64 млрд.долл. в 1998 г. Дефицит торг. баланса шт. Вашингтон в 1998 г. составил 7 млрд.долл.

Отрицательное сальдо торг. баланса является платой США за право первенства в современной системе межд. эконом. отношений (в том числе, в валютно-фин. сфере). Выделяются положительные стороны внешнеторг. дефицита: более низкие транспортные тарифы для экспортных товаров, по сравнению с теми, что применяются к импортируемому (до 30% снижения); повышение качества товаров и услуг за счет развития межд. специализации; конкурирующие импортные товары и услуги побуждают нац. производителей и поставщиков повышать производительность труда, стимулируют вложение денег в научно-тех. исследования; дешевые импортные комплектующие снижают себестоимость нац. продукции; импортные поставки в США служат источником поступления валютных средств для потенциальных зарубежных импортеров, тем самым стимулируется развитие межд. торговли (77 центов из каждого доллара, потраченного на импорт, возвращается в США за счет экспортных поставок).

Структура товарооборота шт. Вашингтон в большой степени идентична структуре товарооборота США. К основным экспортным статьям относятся: авиатехника, электроника, автотранспорт, шкуры животных, табак. В импорте преобладают: электронная и компьютерная техника, лесопроductы, автотехника, авиадвигатели, нефтепродукты, текстиль.

Отношение экспорта к импорту в товарооб. США в 1998 г.	
Сев. Америка	0,87
Канада	0,89
Мексика	0,82
ЕС	0,87
Англия	1,11
Франция	0,77
Германия	0,56
Италия	0,46
Нидерланды	2,59
Лат. Америка	1,18
Бразилия	1,64
Венесуэла	0,49
Азия и Австралия	0,65
Китай	0,2
Япония	0,34
Гонконг	1,46
Корея	1,06
Сингапур	0,87
Тайвань	0,59
Австралия	2,44

Дестабилизирующим фактором для торговли шт. Вашингтон в 1998 г. стал азиатский кризис. За исключением аэрокосмической по всем другим экспортным отраслям наблюдался спад (27% по сравнению с 1997 г.). Однако благодаря росту поставок за рубеж авиатехники (40% по сравнению с 1997 г.), экспорт штата вырос на 16%.

Список торг. партнеров США возглавляют Канада — товарооборот 320 млрд.долл. в 1998 г., Япония — 180 млрд.долл., Мексика — 173 млрд.долл. и Китай — 85 млрд.долл. **Россия входит в тридцатку крупнейших экспортных и импортных рынков США** (27 место среди стран экспортеров, и 33-е — среди стран покупателей продукции США). В 1998 г. взаимный товарооборот России и США был на уровне 9,3 млрд.долл. (экспорт из США — 3,6 млрд.долл., импорт — 5,7 млрд.долл.), рост около 20% по сравнению с 1997 г.

Внешняя торговля шт. Вашингтон ориентирована на азиатские рынки сбыта. Доля Китая и Японии в товарообороте составляет 50%. С учетом Сингапура, Тайваня, Малайзии, Ю. Кореи и Канады — 80%. На Россию в товарообороте штата приходится 2,6%. Россия занимает 10 место среди основных экспортных рынков. **Через шт. Вашингтон проходит 30% товарооборота России и США.** Штат имеет тесные торг. связи с рос. Дальним Востоком.

В шт. Вашингтон имеется не только заинтересованность в развитии торговли с Россией, но и необходимые для этого производственные и материальные ресурсы, структурная база, способная обеспечить эффективную работу. В Сиэтле располагается Нац. центр США по АТЭС, а также Фонд рос.-ам. эконом. сотрудничества. На базе последнего функционирует ам. часть секретариата постоянной Инициативной рабочей группы «Рос. Дальний Восток-Зап. побережье США» Ам.-рос. комитета делового развития совместной МРК по эконом. и технологическому сотрудничеству.

*О ходе преодоления штатами Северо-Запада последствий мирового фин. кризиса.* Шт. Вашингтон по итогам 3 кварталов 1999 г. экспортировал товаров на 1,8% больше, чем за аналогичный период предыдущего года, достигнув 29,6 млрд.долл. В первую десятку главных торг. партнеров входят Япония, в которую поставляется продукция из шт. Вашингтон на 4,3 млрд.долл., Великобритания

(4,1 млрд.долл.), Канада (2,1), КНР (1,9), Германия (1,6), Ю. Корея (1,3), Сингапур (1,2), Франция (1,1), Сауд. Аравия (1) и Нидерланды (0,9 млрд. долл.).

В шт.Вашингтон складывается устойчивая структура экспорта, позволяющая закрепиться на 3 месте в стране. Темпы прироста вывоза продукции собственного производства у штата более высокие, чем у штатов, занимающих первые 2 места, имеющих большие людские ресурсы.

Такая структура позволяет демпфировать колебания конъюнктуры мирового рынка и оперативно распоряжаться освобождающимися средствами в условиях кризиса. В частности, при чувствительном снижении экспорта в Японию (более 14% в 1999 г.), шт.Вашингтон обеспечил увеличение поставок товаров во Францию – 54%, Нидерланды – 122%, Люксембург – 166%, Турцию – 171%, Ю. Корею – 216%, Италию – 480% и Швецию – 531%.

Показательным является отраслевой срез экспорта штата. Стабилизировался на уровне 1998 г. вывоз транспортного оборудования, представленного в основном продукцией компании «Боинг», – 20,9 млрд.долл. Экспорт с/х продукции увеличился на 2%, инструментов, медаппаратуры и электронных измерительных приборов на 15,2%.

В хозяйственном комплексе шт. Айдахо происходят процессы, присущие всей ам. экономике. На 1,1% выросла занятость населения. Увеличилась численность работающих в сфере услуг, торговле, промпроизводстве, транспорте и связи. Наиболее крупные компании и учреждения штата находились на стадии завершения преобразований, призванных сформировать современный облик экономики штата. Одной из особенностей этих преобразований является опора на привлечение эффективно действующих групп менеджеров, подготовленных местными ун-тами.

В качестве успеха рассматривается то, что сектор высокотехнологичных производств (компьютерная периферия, комплектующие для вычислительной техники и др.) продолжал развиваться, хотя и медленными темпами, по причине сокращения спроса на мировом рынке, что позволило сохранить и расширить учебную базу для подготовки специалистов в этой отрасли. Ее жизнеспособности, закреплению на рынках в определенной степени способствовало разрушительное землетрясение 1999 г. на Тайване, во время которого были выведены из строя экспортно-ориентированные производственные мощности модулей памяти и запоминающих устройств.

В более сложном положении оказался шт. Аляска, где на фоне затянувшегося эконом. спада (сокращение добычи сырой нефти и природного газа, являющихся основным источником доходов, роста безработицы, дефицита бюджета) отмечается стагнация внешнеэконом. связей. Упали объемы экспорта в Канаду на 18%, Китай – 25%, Тайвань – 11%, Великобританию – 32%.

Наиболее уязвимыми оказались связи штатов Северо-Запада с Россией. По итогам 3 кварталов произошло значительное падение двустороннего товарооборота с ними. **В списке партнеров штата Вашингтон Россия переместилась с 10 места на 28** (сокращение экспорта по сравнению с предыдущим рекордным годом, когда объем поставок в Россию достиг 1 млрд.долл., составило 73,2%), Экспорт Аляски уменьшился почти в 10 раз с 19,2

млн.долл. до 2 млн.долл. (22 место).

Укрепление производства в России, восстановление фин. системы, начало добычи нефти на Сахалине в рамках СРП способствовали приостановке дальнейшей деградации эконом. связей. **В 1999 г. зафиксирован общий рост двустороннего товарооборота, появились признаки оживления деловой активности среди рос. и ам. предпринимателей в тихоокеанском регионе.** В ноябре ам. авиакомпания «Рив Алеушн» возобновила регулярные грузопассажирские рейсы в Южно-Сахалинск. Нац. банк Аляски объявил о начале развертывания программы кредитования по линии АМР для ам.-рос. СП на рос. Дальнем Востоке. С дек. 1999 г. компания «Феско» вновь приступила к транзитным морским перевозкам между Владивостоком и Сиэтлом. Правительство США продлило финансирование ам. бизнес-центра в Южно-Сахалинске еще на год, до 31 марта 2001 г.

*Торгово-эконом. связи с Японией* имеют первостепенное значение для Северо-Запада США, и прежде всего для шт. Вашингтон, на долю которого приходится 20% от ам.-японского товарооборота, составившего в 1998 г. 150 млрд.долл.

Япония традиционно занимает первое место по объему торговли со шт. Вашингтон, который достиг в 1997 г. 30,7 млрд.долл., или 35% от торговли штата с другими странами. Импорт из Японии – 20,8 млрд.долл. и экспорт в Японию – 9,8 млрд.долл.

Основными статьями импорта из Японии являлись в 1997 г.: автомобили и запчасти к ним (4,6 млрд.долл.); оборудование для аттракционов, настольные игры (1,5 млрд.долл.); оборудование и запчасти для воздухоплавания, самолетов, космической техники (1 млрд.долл.); фотокопировальная и термокопировальная аппаратура (0,9 млрд.долл.), а также машиночитывающая техника, видео- и аудиоаппаратура, электрооборудование и т.д.

Экспорт шт. Вашингтон в Японию состоял в 1998 г. из авиационной, космической техники (1,9 млрд.долл.); радиоактивных химэлементов и изотопов (0,6 млрд.долл.), а также изделий из табака, мяса, пшеницы, кукурузы, морепродуктов и т.д. **Из 10 крупнейших инокомпаний в районе Большого Сиэтла 6 японских:** Nintendo – видеоигры; Matsushita Semiconductor – полупроводники; Matsushita Avionics Systems – системы для отработки авиapolетов на тренажерах; Northwestern Industries – стекло для стройиндустрии; UniSea – обработка морепродуктов; Achilles USA – поливинилхлоридная пленка и защитные покрытия.

В 1997/98 ф.г. ам. инвесторы вложили в экономику Японии рекордную сумму в 6,8 млрд.долл., которая пошла в основном в отрасли, связанные с сервисным обслуживанием. В начале 1998 ф.г. крупнейшие технологические компании США America on Line и AT&T вышли на обеспечение сети Интернет в Японии. Одна из основных ам. компаний на Северо-Западе США по продаже кофе – Starbucks Coffee открыла в центре Токио 19 магазинов. Компания Direct TV организовала спутниковое телевидение на Японию. Крупная компания по производству одежды Pacific Trail в Сиэтле открыла в японских универмагах 150 своих магазинов.

С 1982 г. в Департаменте торговли и эконом. развития шт. Вашингтон действует программа

развития торг.-эконом. связей с Японией. Япония является 3 страной после ФРГ и Канады по заказам продукции высокой технологии на Северо-Западе США. В июле 1998 г. в Японию была отгружена первая партия (500 тыс.шт.) японской версии Windows-98 производства «Майкрософт». Компания «Боинг» зависит от поставок из Японии фюзеляжей для самолетов. На «Боинге» японцы размещают заказы как на гражд. самолеты, так и на военные.

Ам. сторона испытывает в обл. обмена технологиями с японцами трудности, связанные с языковым барьером. Самые современные компьютерные программы, разработанные в Японии, большинство патентной информации доступны только на японском языке. Минобразования Японии совместно с 17 североам. ун-тами была спонсирована программа обучения 48 ам. студентов в Межуниверситетском центре изучения японского языка в Иокогаме. Если раньше большинство студентов получало академическое образование по японскому направлению, то теперь **упор делается на получение юр., эконом., инженерного образования, а также подготовке управленческого персонала в научных областях и бизнесе со знанием японского языка.**

Помощь в информации о Японии оказывает Нац. ассоциация японо-ам. обществ, в которую входят 32 общества, с членством в 25 тыс.чел. Общества проводят активную работу в начальных и средних ам. школах. Японо-ам. общество шт. Вашингтон уступает по величине только Нью-Йорку, но считается самым активным в США. Между г.Сиэтлом и г.Кобэ с 1967 г. существуют побратимские связи. По этой линии каждый год осуществляется двусторонний обмен, в котором участвуют и представители торг.-эконом. кругов.

*Торг.-эконом. присутствие КНР на Северо-Западе США.* Нормализация ам.-китайских отношений, которая привела к установлению в начале 1979 г. дипотношений, явилась стимулом для активизации торг.-эконом. и культурных связей шт. Вашингтон с КНР. Выходцы из Азии (значительное число которых было китайского происхождения) составляли около 5% населения штата. По инициативе местных бизнесменов и при активном участии китайской диаспоры, в 1979 г. в Сиэтле был создан **частный неправит. Совет по связям с Китаем.** Членами Совета являются 160 компаний Северо-Запада США, среди которых «Боинг», «Майкрософт», «Бэнк оф Америка», «Веерхаузер» и др. В 1996 г. в Шанхае было открыто офиц. представительство шт. Вашингтон.

14 янв. 1997 г. к исполнению обязанностей приступил новый губернатор штата Гари Лок. **Выходец из китайских эмигрантов, Г.Лок** на выборах получил 59% голосов избирателей и **стал первым в истории США губернатором азиатского происхождения** на континентальной части. Г.Лок. в окт. 1997 г. посетил КНР во главе делегации представителей полит. и деловых кругов штата. В ходе визита была достигнута **договоренность о закупке Китаем 50 самолетов «Боинг»**, проведены переговоры и подписаны контракты в обл. высоких технологий, с/х и др. В начале 1998 г. КНР посетила делегация работников образования и культуры. Ее возглавляла жена Г.Лока Мона Лок. В июне 1998 г. в КНР находилась делегация представителей администрации и деловых кругов во

главе с госсекретарем штата Ральфом Монро.

В Сиэтле издается несколько газет и журналов на китайском языке, в китайском районе города имеется развитая инфраструктура. По объему экспорта в КНР шт. Вашингтон занимает лидирующее место (почти 1/4 всего ам. экспорта в эту страну). Китай является крупнейшим заказчиком авиатехники, лесо- и пиломатериалов, высоко-технологичного оборудования и инструментов, а также с/х продукции. Только **возможный портфель заказов «Боинга» в КНР на ближайшие 15-20 лет оценивается в 120 млрд.долл.** Около 20% ам. экспорта в КНР осуществляется через местные порты.

## Висконсин

За десятилетие пребывания на посту губернатора республиканца Т.Томпсона экономика штата усилила свои показатели. Штат считается одним из лучших по уровню жизни и условиям бизнеса. Важными направлениями эконом. политики местной администрации являются разумное налогообложение (например, отмена унитарного налога на инокомпании и т.д.), привлечение квалифицированной рабочей силы, создание инфраструктуры межд. уровня и стимулирование экспорта.

В своем ежегодном бюджетном послании 16 фев. 1999 г. губернатор объявил, что за последние 12 лет подоходный налог снизился с 7,9% до 6,7%, отменены налоги на дарение и наследование, предусмотрены существенные льготы при уплате налога на прибыль.

Нехватка специалистов в обл. высоких технологий вынуждает увеличивать расходы на развитие ун-та в столице штата г.Мэдисон. До 2000 г. на развитие его лабораторий в обл. биохимии, генетики, физики и др. будет выделено 66 млн.долл. **В 1997 г. UW-Madison вошел в первую десятку лучших общественных образовательных учреждений в США.**

Центральное место в развитии деловой инфраструктуры штата занимают транспорт и связь. Показатель «уровня телефонного проникновения» в 96% является наилучшим в США. Телефонная связь на 100% переведена на цифровую технологию. До 2000 г. планируются инвестиции в 1 млрд.долл. для создания «информ. магистралей», обеспечивающих высокую скорость передачи информации. Транспортная сеть состоит из 14 крупных аэропортов, 21 морпорта, 6 тыс. миль железных дорог, 11 тыс. миль асфальтированных дорог. **Реализуемый план «Коридор 2020» предусматривает, чтобы 95% компаний располагались менее, чем в 5 милях от скоростных автомагистралей.** Что касается межд. перевозок по воде в районе Великих озер, то их объем вырос на 30% в 1998 г.

Промпроизводство является ключевым элементом экономики штата. Основными статьями экспорта традиционно являются продукция машиностроения (3,5 млрд.долл. в 1998 г.), транспортная техника (1,2 млрд.долл.), инструменты (1 млрд.долл.), электроника (1 млрд.долл.), продукты питания (0,5 млрд.долл., **штат занимает первое место в США по производству молочных продуктов**). Экспорт составил 10,6 млрд.долл. в 1998 г., что несколько ниже уровня 1997 г. — 11,1 млрд.долл. Основными торг. партнерами являются Канада, чей удельный вес в экспорте штата за-

нимает 40%, Япония, Великобритания, Мексика и Германия. По данным ТПП шт. Висконсин, объем экспортированных в **Россию** товаров в 1998 г. составил 18 млн.долл. Причем если в 1996-97 гг. основной статьёй рос. импорта являлись транспортные средства, то в 1998 г. на 1 место вышли станки и компьютерное оборудование.

## Массачусетс

Относится к группе штатов Новой Англии. По численности населения — 6 млн.чел. (1996 г.) занимает 13 место в США, по площади в 21,5 тыс.кв.км — 45 место. Средняя плотность населения — 273 чел. на 1 кв.км. Городское население — 80%. Этнический состав: белое население — 90%, в том числе этнические ирландцы — 21%, англичане — 14,5%, итальянцы — 13,6%, французы — 9,9%, португальцы — 6%, поляки — 5,1%, **выходцы из России и других стран СНГ — 100 тыс.чел.**; афроамериканцы — 5%, азиаты — 3,4%, индейцы — 2%. Иммигранты составляют 9,5% от общего числа населения.

Штат состоит из 14 адм. округов (графств), 43 городов и 308 поселков гор. типа. Более половины населения проживает в районе Большого Бостона. Столица штата и крупнейший морпорт — Бостон (574 тыс.чел). К другим крупным городам относятся: Вустер (169 тыс.), Спрингфилд (156 тыс.), Лоуэлл (103 тыс.), Нью-Бедфорд (99 тыс.). Штат расположен на побережье Атлантики. Климат умеренный, влажный. Площадь лесных угодий — 1,2 млн.га.

Промышленность: пром. и электротех. оборудование, электроника, средства связи, металлоизделия, полиграф. продукция, химикаты. По стоимости выпускаемой промпродукции штат занимает 6 место в США.

С/х: молочное животноводство, птицеводство, фрукты, ягоды, овощи, картофель. Доля животноводства в с/х — 35%, растениеводства — 65%. Стоимость товарной продукции с/х составляет 450 млн.долл.

Годовой доход на душу населения составляет 29,7 тыс.долл. (3 место в США, 1 — шт. Коннектикут с 33,8, 2 — Нью-Джерси с 31,3. По США — 24,4 тыс.долл.).

Наиболее доходные отрасли экономики штата: сфера услуг — 35,1% всех финпоступлений, промпроизводство — 17,4%, финансы, страхование и недвижимость — 16,1%. Бюджет штата на 1998 г. — 18,3 млрд.долл. Трудоспособное население — 4,7 млн.чел. Потенциальная рабочая сила — 3,2 млн.чел. Численность работающих — 3,1 млн.чел., безработных — 113 тыс. (3,5%, Показатель по США — 4,3%). В 1997 г. создано 20,2 тыс. новых рабочих мест. Объем частных инвестиций составил 2,27 млрд.долл.

Главой исполнит. власти штата является губернатор, избираемый на 4-летний срок. Обязанности губернатора исполняет вице-губернатор Арджео Пол Селюччи (бывший губернатор У.Вельд ушел в отставку, получив назначение на должность посла США в Мексике). В служебные обязанности губернатора входят: подготовка проекта ежегодного бюджета штата, назначение на судебные должности, вопросы помилования (с одобрения губернаторского совета), назначение глав ведущих департаментов, одобрение или вето (выборочное) законопроектов, принятых ле-

гислатурой штата. Губернатор вправе выдвигать новые полит. инициативы, инициировать разработку законопроектов, рекомендовать кадровые изменения в составе департаментов, он также представляет штат в отношениях с фед. правительством и правительствами других штатов.

Исполнит. (или губернаторский) совет состоит из вице-губернатора и 8 советников, избираемых на 2-годовалый срок. К высшим должностным лицам штата в сфере исполнит. власти относятся: секретарь штата У.Галвин, демократ; прокурор штата С.Харшбаргер, демократ; казначей Д.Малоне, республиканец; и аудитор Дж.Де Нуччи, демократ, — избираемые на 4 года.

Законодат. собрание штата (легислатура) избирается на 2-годовалый срок и состоит из 2 палат — сената (40 членов) и палаты представителей (160 членов). Сенат возглавляет выборный президент.

Число законодателей не зависит от численности населения и размеров территории. Сессии легислатуры штата проводятся ежегодно. В законодат. собрании штата действует система комитетов, в том числе объединенные комитеты, состоящие из 6 сенаторов и 15 членов Палаты представителей, в которых проходит выработка и первичное слушание всех законопроектов. Всего в составе легислатуры штата насчитывается 23 объединенных комитета, 8 — сената и 11 — палаты представителей. В случае принятия законопроекта в 3 слушаниях обеими палатами документ передается губернатору на подписание. Губернатор полномочен в течение 10 дней предпринять следующее: подписать законопроект, в результате чего последний приобретает силу закона (по истечении 90 дней); вернуть на доработку, внося поправки; наложить вето (для преодоления вето требуется 2/3 голосов обеих палат); отказаться подписать законопроект. Через 10 дней законопроект вступает в силу, если легислатура не прекращает (не приостанавливает) сессию в течение данного срока. В противном случае законопроект не проходит. Подобная процедура носит название «карманное вето».

Высший орган судебной власти штата — Верховный суд из 7 членов. Он уполномочен давать рекомендации по правовым вопросам губернатору и легислатуре. Суды общей юрисдикции рассматривают гражданские и уголовные дела. Их решения могут быть обжалованы в Верховном или Апелляционном суде штата. В структуре судов общей юрисдикции штата имеются: Высший суд, районные (окружные) суды, суды по семейным делам, по делам несовершеннолетних, по завещаниям и т.п. На судебные должности назначаются лица не старше 70 лет.

Принятый в 1985 г. легислатурой штата закон позволяет основным административным единицам — округам (графствам) самим определять структуру и уровень местной власти. Во главе большинства округов стоят комиссары (по 3 комиссара в каждом округе). Комиссарами округа Нэнтакет являются 5 выборных лиц, а округа Саффолк — мэр и члены горсовета Бостона. Округ Барнстейбл управляется Ассамблеей делегатов (15 человек) и Советом комиссаров (11 человек). Во главе округа Гэмпшир стоит Совет комиссаров и администратор округа. Крупные города штата возглавляются мэрами и горсоветами, небольшие поселения управляются «выборщиками». Мест-



ные органы обладают определенной самостоятельностью и имеют право осуществлять предписанные законом функции без формального контроля со стороны властей штата.

Дем. партия штата является наиболее массовой полит. организацией и насчитывает 1,3 млн.чел. (1,2 млн.чел. в 1994 г.). Пред. партии штата с 1993 г. является Джоан Менард — член палаты представителей легислатуры штата. Дем. партия имеет 2 представителей в сенате и 10 — в нижней палате конгресса США, обладает численным перевесом в легислатуре штата.

Республиканская партия штата — 476 тыс.чел. (419 тыс. в 1994 г.). Пред. партии — Джин Инман. В сенате США республиканцы штата имеют 7 мест, в палате представителей — 29.

### Сев. Дакота

**Н**аселение штата — 644 тыс.чел. Территория — 183 тыс.кв.км., главным образом равнинная, на западе холмистая, пересеченная глубокими речными долинами, покрыта ледниковыми отложениями. Климат континентальный, к западу засушливый. Среднегодовая температура +5 градусов по Цельсию.

По эконом. показателям Сев. Дакота занимает 49 место в стране (ВВП — 12,1 млрд.долл.). Ведущей отраслью штата является с/х (10,4% от ВВП). Более 90% земель штата отведены под с/х культуры, при этом 1/5 рабочего населения Сев. Дакоты заняты на 33 тыс. фермах, средний размер которых составляет 460 га. В штате ежегодно снимается порядка 10% всего урожая пшеницы в США. Доля растениеводства составляет 75%, животноводства — 25%.

Основными с/х культурами являются пшеница, подсолнечник, ячмень, рожь, картофель, соя. Продукция растениеводства экспортируется главным образом в Канаду.

Второе место в экономике Сев. Дакоты занимает горнодобыча (7,3% ВВП). Ежегодно экспортируется 10% из добываемых 25 млн.т. угля. Запасы нефти оцениваются в 1 млрд. барр., при добыче 29,3 млн.барр. в год.

Основными направлениями обрабатывающей промышленности являются производство пищевых продуктов, электронного оборудования, с/х машин. В крупнейшем городе штата г.Фарго имеется несколько компаний по производству с/х оборудования. Экскаваторы и тракторы Case, оборудованные электроникой, экспортируются в Великобританию, Ирландию, Австралию, Мексику, Польшу и другие страны.

Компания Alloway стала одним из крупнейших в США производителей с/х инструментов и оборудования: шредеры, культиваторы, сеялки и другая техника используются при посадке и сборе картофеля, кукурузы, сахарной свеклы, риса, хлопка, зерновых.

Популярностью в Европе пользуется продукция компании Staгу, выпускающая, помимо крупных машин, с/х оборудование для мелких земельных участков под названием Bear Cat. Большая партия миниатюрных агрегатов ежегодно направляется во Францию, Данию, Нидерланды. Фирма Concord установила тесные отношения с **Россией** и поставляет в Кемеровскую обл. сеялки.

Усилия по диверсификации экономики позво-

лили штату увеличить в 1997 г. экспорт на 11% по сравнению с 1996 г. Основным торг. партнером остается Канада (экспорт составил в 1997 г. 106 млн.долл.). На 30% в этот же период увеличился экспорт в Бельгию (22 млн.долл.) и на 53% — в Мексику (12 млн.долл.).

### Аляска

**В**силу ориентации на использование сырьевых ресурсов (нефть, газ, ископаемые), штат испытывает серьезные эконом. трудности. Последние 17 лет наблюдается сокращение доходов от всех видов деятельности. Бюджет штата в 1998/99 ф.г. сведен с отрицат. балансом в 1 млрд. долл., из-за падения цен на нефть, являющуюся основным источником бюджетных поступлений (более 50%). Сказалось и снижение цен на мировом рынке на золото (6,2%), серебро (14,7%) и цинк (8,8%). В аналогичную ситуацию штат попадал и ранее. В 1986 г. экономика Аляски испытала кризис из-за резкого падения цен на нефть.

Администрация штата разработала долгосрочную программу мер, направленных на преодоление отрицательного баланса бюджета, и использование для покрытия бюджетного дефицита средств из Постоянного фонда (специальный фонд, образуется из отчислений за использование природных ресурсов Аляски. Дивиденды фонда позволяют выплачивать каждому жителю штата 1500 долл. в год).

Предполагается ввести дополнительный налог на доходы мигрирующих рабочих, не являющихся жителями штата. Вокруг этого плана развернулась борьба в законодат. структурах штата. Сенат единогласно отверг выдвигавшееся на первом этапе предложение о введении подоходного налога на физ. лиц.

Администрация подвергается критике за раздутые штаты и необоснованные расходы на управление. Резко отрицательное отношение среди населения встретило предложение об использовании части средств Постоянного фонда. По оценкам печати, данное предложение ничем не отличается от «дерзкого ограбления банка» (возможно сокращение ежегодных выплат почти на 30%).

Однако ни сенаторы, ни палата представителей не смогли разработать и представить планов выхода из кризисной ситуации, предложить реальные альтернативные источники покрытия дефицита. Поэтому в ходе завершившейся в начале июня 1999 г. спецсессии сената и палаты представителей было принято решение о проведении в сент. 1999 г. референдума по использованию средств Постоянного фонда для сбалансирования бюджета штата. По единодушному признанию членов законодат. собрания, без подключения этих денег бюджет останется несбалансированным и администрация будет вынуждена пойти на сокращения аппарата управления штата, урезание соц. программ. Остается лишь убедить жителей Аляски в том, что эти предложения наиболее приемлемы и наносят меньший ущерб штату. Альтернативой использованию средств Фонда является введение доп. налогов, в том числе и налога на доходы физ. лиц.

Доходы горнодобычи достигли в 1998 г. 1,2 млрд.долл. Крупные капиталовложения предполагается сделать в развитие туризма. Доходы этой отрасли превысили 1 млрд.долл. в 1998 г.: Аляску посетило 1,4 млн. туристов.

*Об инвестиционной деятельности на Аляске.* Круг иностранных и местных инвесторов остается крайне узким. На фоне нарастающих эконом. трудностей инвесторы предпочитают ограничить объемы капиталовложений. Большинство предпринимателей и компаний, работающих на аляскинском рынке и получающих стабильные прибыли, ориентируются на переключение получаемых средств на развитие производства в других регионах США.

Власти штата работают над расширением льгот, предоставляемых частным компаниям, которые направляют основную часть своих доходов на развитие предпринимательства на Аляске. К их числу относятся такие крупные компании, как «Нэшнл Бэнк оф Аласка», «Фест Нэшнл Бэнк», «Бритиш Петролеум», «Аласка Эйрлайнс» и др. **На Аляске проживают 3000 чел. со среднегодовыми доходами от 1 млн.долл до 200 тыс. долл.** В основном эти люди работают в юр. компаниях, медучреждениях и новых технологических отраслях. Данная категория людей инвестирует свободные средства неэффективно, вкладывая их в ценные бумаги сравнительно низкой доходности. Считается, что эти фин. ресурсы (1 млрд.долл.) направляются на развитие экономики других штатов, тогда как в них нуждается хозяйственный комплекс Аляски.

Совет эконом. развития штата приступил к реализации программы привлечения такого рода инвесторов к развитию местного малого предпринимательства. В эконом. структуре Аляски малые предприятия занимают 97%. По данным Администрации малого бизнеса США, доходы владельцев малых предприятий в штате в 2 раза больше доходов управленческого аппарата на крупных фирмах.

К наиболее динамично развивающимся и перспективным для вложений капитала относятся компании, работающие в разработке природных ресурсов, реализации природоохранных проектов, обслуживании трубопроводов, страховом бизнесе, в предоставлении финуслуг, торговле недвижимостью, в строительстве и на транспорте.

Ожидается, что после принятия решения о разрывании нац. противоракетной обороны и начале размещения ее компонентов на территории Аляски инвестиционная ситуация в штате поправится. На первом этапе предполагается рост доходов в сфере строительства, предоставления финуслуг и техобслуживания коммуникаций.

*Об ам.-канадских разногласиях в обл. рыболовства.* В первой половине 1998 г. наметилось сближение позиции США и Канады по регулированию промысла лососевых, что выразилось в готовности сторон идти на краткосрочные договоренности. Важным шагом в переговорном процессе стал взаимный отказ шт. Аляски и правительства Канады от претензий, возникших в результате блокады в канадском порту аляскинского океанского парома «Принц Руперт» в июле 1997 г. Наблюдается смягчение позиций канадцев, обусловленное объективным сокращением численности лососевых в их прибрежных водах в 1997-98 гг.

Развитие рыболовной техники, быстрый рост промыслового флота и загрязнение рек и прибрежных вод, создающие угрозу запасам пород лососевых, привели к заключению в 1985 г. Тихоокеанского лососевого договора (Pacific Salmon

Treaty), призванного регулировать популяцию лосося. Было решено пропускать в реки на нерест определенное количество рыбы, в зависимости от ее фактической численности. Созданная в соответствии с договором двусторонняя комиссия устанавливала ежегодные пропорциональные квоты вылова высокоценного красного лосося в пределах 200-мильной эконом. зоны и контролировала их исполнение, руководствуясь принципом сохранения запасов.

До 1992 г. договор выполнялся безупречно, что было обусловлено долгосрочным определением квот. Однако по истечении срока, в результате непринятия принципа равнопропорционального распределения запасов, его действие остановилось. Эксперты выделяют 3 причины невозможности продления договора: штаты не во всем подконтрольны фед. правительству США; дисбаланс в отлове рыбы и расхождение позиций относительно основополагающих принципов сохранения и равнопропорционального распределения запасов; отсутствие механизма разрешения споров.

После того, как в 1992 г. двусторонняя комиссия не смогла принять принцип равнопропорционального распределения запасов, в 1993-95 гг. состоялись консультации на уровне правительств 2 стран, которые также не привели к желаемому результату.

В 1996 г. США и Канада обратились за разрешением спора к независимым экспертам, однако США не согласились с результатами проведенного исследования. После неудачи переговоров в июне 1997 г. с жестким письмом к госсекретарю М.Олбрайт обратился мининдел Канады Л.Эксурси, в котором он настаивал на передаче вопроса в арбитраж, однако американцы отклонили и данное требование. В янв. 1998 г. стороны решили вернуться к межправит. переговорам. В марте 1998 г. США и Канада назначили новых представителей на переговорах, первая встреча которых состоялась 31 марта — 1 апр. 1998 г. Переговоры могут быть долгими и трудными, т.к. приходится не только спорить с Брит. Колумбией, но и улаживать противоречивые интересы шт. Аляска, Вашингтон, Орегон и нескольких индейских племен, суда которых тоже ведут промысел. Заключенное на этом фоне соглашение в конце июня 1998 г. между шт. Вашингтон и Брит. Колумбией по временному и количественному ограничению вылова в этом году ценных пород лососевых кажется существенным прорывом впервые за последние 5 лет в переговорном процессе между 2 странами.

В рамках визита в Сиэтл вице-президент США Альберт Гор объявил о намерении администрации Клинтон скоординировать связанные с лососевыми программы для их комплексного финансирования за счет фед. бюджета, что позволит штатам расходовать больше средств на природоохранные мероприятия.

*Арктический совет.* 3-5 мая 1999 г. в Анкоридже под председательством США состоялась первая встреча старших должностных лиц Арктического совета. Во встрече приняло участие 140 официальных лиц из **России**, США, Канады, Дании, Исландии, Норвегии, Швеции и Финляндии, а также от организаций, имеющих статус постоянных участников и представителей стран-наблюдателей.

На встрече обсуждались вопросы реализации согласованных мер по защите окружающей среды и устойчивого развития арктического региона. Перед делегатами выступил губернатор Аляски Т. Ноуэлс, который обозначил приоритеты штата по сотрудничеству в Арктике.

В ходе встречи председатели 4 рабочих групп по охране окружающей среды (по арктическому мониторингу, консервации арктической флоры и фауны, предотвращению ЧС и защите арктической морской среды) обсудили ход выполнения задач, поставленных перед ними министерской встречей Арктического совета в г. Икалуита в сент. 1998 г. Особое внимание было уделено борьбе с загрязнениями, сохранению живых ресурсов, определению угроз окружающей среде. Делегаты рассмотрели меры по доработке Плана действий Арктического совета, положения которого направлены на решение таких приоритетов, как сокращение вредных выбросов, очистка от тяжелых металлов и органических загрязняющих веществ. Была поставлена задача выработать рекомендации для принятия мер в этом направлении на глобальном, региональном и нац. уровнях.

Участники встречи отметили прогресс в реализации проекта по идентификации мест загрязнения полихлордифенилами **в рос. арктической зоне** и их очистке. Было достигнуто понимание относительно детального рассмотрения последствий глобальных изменений климата и ультрафиолетового излучения на арктический регион.

В ходе встречи старших должностных лиц Арктического совета состоялось первое заседание рабочей группы по устойчивому развитию. Группа определила экспертов по решению вопросов сотрудничества в реализации проектов укрепления здоровья детей и молодежи, проживающих в Арктике, менеджмента регионального рыболовства, оценки **проектов расширения использования телевизионной медицины, поощрения культурного и экологического туризма**, совершенствования санитарных систем в сельской местности.

На заседании группы **обсуждались вопросы оказания гум. помощи коренным жителям рос. Крайнего Севера**. Было выдвинуто предложение по подготовке обзора условий жизни в небольших поселках рос. арктической зоны. Следующую встречу СДЛ намечено было провести весной 2000 г. в Вашингтоне.

## Пуэрто-Рико

**В** 1898 г. Испания по условиям мирного договора вынуждена была уступить США о-в Пуэрто-Рико, который вошел в американскую федерацию на правах самоуправляющейся территории. **С 1917 г. пуэрториканцы являются гражданами США**, однако имеют ограничения в гражд. правах. Так, они не обладают правом голоса (если только не проживают на территории метрополии), не принимают участия в выборах президента и членов конгресса. В Капитолии они представлены в палате представителей одним депутатом без права голоса. **Пуэрториканцы не платят фед. налоги, но наравне с другими гражданами Америки получают фед. соц. помощь**. В 50-е гг. в Пуэрто-Рико активным было движение за отделение от США, причем сторонники движения прибегали и к террористическим методам (покушение на президента Трумэна в 1950 г., вооруженное нападение на конгрессменов в 1954 г.). Посте-

пенно активность сепаратистов сошла на нет. Немалую роль в этом сыграли эконом. факторы, поскольку **для населения Пуэрто-Рико (3,8 млн. чел.) пребывание в составе США оказалось благотворным**.

Фин. инвестиции позволили провести структурную перестройку эконом. жизни Пуэрто-Рико. Наряду с традиционной с/х сферой в экономике появились машиностроение, хим. и фармпром., производство пластмасс и электроники. Получили развитие инфраструктура, банковская и страховая деятельность, туризм. Столица Сан-Хуан и г.г. Понсе и Майачес стали зонами свободной торговли (предприниматели освобождены от уплаты налоговых пошлин на сырье и оборудование). Аналогичный статус представлен и отдельным предприятиям вне вышеуказанных территорий. И хотя по уровню жизни населения Пуэрто-Рико значительно отстает от любого ам. штата, эконом. положение этого островного образования достаточно стабильное и прогнозируемое. **На референдуме 1993 г. по вопросу о статусе Пуэрто-Рико сепаратисты получили менее 5% голосов**. Почти равное число голосов получили сторонники сохранения нынешнего статуса-кво (48,6%) и приверженцы трансформирования Пуэрто-Рико в 51 штат США (46,3%).

В марте 1998 г. в палате представителей состоялось голосование по вопросу статуса Пуэрто-Рико (US – Puerto Rico Political Status Act.) С перевесом в один голос (209 «за», 208 «против») палата высказалась за проведение референдума среди жителей Пуэрто-Рико о статусе острова. При этом в качестве компромисса было снято условие об обязательном переходе на англ. язык. Сегодня испанский и англ. являются офиц. языками в Пуэрто-Рико, англ. яз. владеют 24% населения.

В случае положит. решения сената, если референдум в Пуэрто-Рико будет проведен и его население проголосует в пользу вступления в федерацию на правах штата, то в действие должен будет вступить **10-летний переходный период**. Для изменения статуса о-ва потребуются специальное решение конгресса, а также меры, предусмотренные конституционным законодательством США. Опыт в подобных делах у США имеется – **в 1959 г. статус штатов получили Аляска и Гавайские о-ва**.

## Минторг

**О**дним из важнейших стратегических направлений деятельности минторга на период до 2002 г. является содействие росту конкурентоспособности США на мировом рынке за счет укрепления и защиты нац. эконом. инфраструктуры. Работа нацелена на открытие и расширение иностр. рынков для ам. товаров и услуг, а также на совершенствование экспортной деятельности. Ниже излагаются основные программы минторга.

1. Претворение в жизнь нац. экспортной стратегии президента США совместно с Координационным комитетом содействия развитию торговли. Для достижения этой цели Управление межд. торговли (УМТ) проводит работу по укреплению системы мер поддержки и содействия торговле, включая защитные меры.

2. Контроль за соблюдением торг. законодательства и торг. соглашений для обеспечения свободы и справедливости в торговле.

3. Усиление мер поддержки торговли на крупных появляющихся рынках.

4. Реструктуризация системы экспортного контроля. Основная роль в этой работе принадлежит Бюро экспортного контроля, которое совместно с ам. компаниями и правит. ведомствами содействует увеличению числа экспортных сделок с низким уровнем риска и ограничению заключения сделок с повышенным риском.

5. Обеспечение эффективного действия правоохранительных программ, защита нац. безопасности США; содействие нераспространению материалов двойного назначения, химоружия; поддержка усилий по противодействию терроризму.

6. Содействие конверсии оборонных отраслей промышленности.

7. Укрепление понимания общественностью состояния экономики США, ее конкурентоспособности за счет совершенствования эконом. отчетности на нац., региональном и межд. уровнях.

8. Оказание помощи отсталым территориям и районам в создании собственного потенциала эконом. роста.

9. Обеспечение сбора тех. информации, ее изучение и анализ для понимания проблем эконом. развития и мобилизации нефед. ресурсов для их решения на местном уровне.

10. Создание возможностей для развития предприятий, принадлежащих представителям нац. меньшинств.

11. Улучшение системы финансирования предприятий, принадлежащих нац. меньшинствам.

12. Укрепление нац. системы стандартизации и метрологии, обеспечение соответствия характеристик товаров требованиям нац. стандартов.

13. Предоставление сопутствующих услуг мелким производителям для повышения их конкурентоспособности.

14. Оказание содействия ам. предпринимателям в целях повышения производительности труда и эффективности производства; присуждение нац. знака качества.

15. Стимулирование эконом. роста США за счет разработки новейших рискованных технологий путем создания партнерских отношений с промышленностью на условиях пропорционального распределения затрат.

16. Руководство межведомственной работой по повышению уровня конкурентоспособности промпроизводства совместно с предприятиями, академиями и администрациями штатов.

17. Оказание содействия в развитии, защите и расширении системы охраны прав ИС в США и за границей.

18. **Поддержка разработки Нац. инфор. инфраструктуры, доступной для всех американцев.**

19. Отстаивание нац. интересов в сфере межд. телекоммуникаций для содействия открытию межд. рынков.

20. Разработка направлений рационального использования радиочастот на фед. уровне.

21. Осуществления политики в сфере телекоммуникаций в новых приоритетных сферах на нац. уровне.

22. Содействие безопасности мореплавания за счет внедрения революционных перемен в сфере навигации и картографии.

23. Улучшение системы оперативного оповещения и погодного прогнозирования для укрепления системы общественной безопасности.

Большинство перечисленных программ мин-

торга, направленных на укрепление эконом. инфраструктуры, имеют ярко выраженные межд. аспекты. **УМТ имеет свои представительские учреждения в 70 странах**, в которых работают специалисты в сфере внешней торговли. Эти учреждения осуществляют анализ информации о внешних рынках и представляют интересы ам. бизнеса за границей. УМТ выполняет следующие функции: выявляет возможности для продвижения на рынок продукции ам. производителей, а также перспективные проекты для реализации с участием ам. бизнеса; **оказывает консультативную помощь ам. компаниям, включая вопросы финансирования торговли**; проводит рыночные исследования и анализ вопросов торг. политики; от имени ам. компаний отстаивает их интересы при реализации крупномасштабных проектов, осуществлении закупочных операций, а также в вопросах доступа на рынок; организует и проводит мероприятия по содействию развитию внешней торговли США.

Бюро экспортного контроля играет ведущую роль в повышении эффективности режима многостороннего контроля в вопросах нераспространения. БЭК представляет промышленность США на межд. арене в работе по вопросам Конвенции о запрещении биооружия. За счет участия в программах БЭК химпром США обретает право голоса при разработке важных для отрасли направлений политики. В функции БЭК входит также контроль за экспортными сделками применительно к пользователям и целям использования экспортируемых товаров. БЭК сотрудничает с представителями служб экспортного контроля иностр. государств и содержит свой персонал в посольствах США в странах Центр. Европы и Вост. Азии.

Бюро эконом. анализа (в составе Экономико-статистического управления) участвует в работе межд. организаций по вопросам стандартизации, что способствует унификации и повышению качества системы межд. статистики. Это дает возможность правительству США совершенствовать оценку и анализ эконом. развития.

Нац. ин-т стандартизации и технологий (входящий в систему Тех. управления) возглавляет работу по гармонизации межд. систем метрологии и стандартизации с целью содействия развитию межд. торговли. Ин-т участвует в разработке межд. соглашений о взаимном признании, в которых определяются условия проведения в США испытаний на соответствие иностр. или межд. стандартам.

Министр торговли является председателем Координационного комитета содействия развитию торговли – межведомственного рабочего органа, задачи которого определены президентом и конгрессом и состоят в разработке и проведении в жизнь нац. экспортной стратегии. Работа Комитета заключается в том, чтобы **направлять деятельность фед. правительства по содействию ам. компаниям на внешних рынках**, способствуя повышению их конкурентоспособности. В состав Комитета входят госдепартамент, минфин, минобороны, МВД, минсельхоз, минтруда, минтранспорта, минэнергетики, аппарат Торг. представителя, Совет эконом. консультантов, Агентство межд. развития, Управление по делам малого бизнеса, Агентство по защите окружающей среды, Эксимбанк, ОПИК, Агентство по торговле и развитию, ЮСИА. Фед. ведомства, входящие в состав этого

комитета, также проводят работу, направленную на развитие и укрепление госпрограмм поддержки торговли и ее финансирования.

Минторг также руководит диалогом между государством и частным сектором, в частности через деятельность Экспортного совета при президенте США и реализацию Программы консультаций для промкомпаний.

Проведение в жизнь стратегической линии на достижение передовых рубежей в сфере науки и технологий является одним из важнейших элементов работы минторга по поддержанию высокого уровня конкурентоспособности ам. промышленности. На основе анализа сильных и слабых мест регулируется поток капвложений в НИОКР. Осуществляется координация и руководство межведомственной работой по созданию технологической базы для производства автомобилей нового поколения, по повышению производительности труда в строительстве, уровня конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, а также по укреплению взаимодействия в сфере развития новых технологий между штатами и фед. правительством (выявление в штатах и на региональном уровне наилучших достижений в использовании новых технологий для целей эконо. развития).

*Госорганы, ответственные за внешнеторг. политику.* Последняя может быть подразделена на направления: выработка и координация; ведение торг. переговоров; поощрение экспорта; контроль за экспортом; гражданско-правовая защита добросовестной торговли; сбор и анализ оперативной коммерческой информации; помощь коммерческим фирмам и наемным служащим, пострадавшим от недобросовестной торг. практики (импорта); сбор импортных пошлин. Указанные функции распределены между фед. министерствами и ведомствами.

Торг. представитель США несет ответственность за выработку и координацию внешнеторг. политики США. Он возглавляет Комитет по межд. торговле (КМТ), являющийся главным межведомственным координационным органом в обл. внешней торговли, в состав которого входит госсекретарь, а также министры с/х, торговли, труда и финансов и должностные лица других министерств и ведомств по усмотрению торг. представителя.

Торг. представитель США является ключевым советником президента по вопросам внешней торговли и его официальным представителем. Он несет основную ответственность за ведение переговоров по вопросам торговли товарами и услугами, привлечения иноинвестиций. Торг. представитель США несет ответственность за обеспечение соблюдения статей 301-310 закона «О торговле» 1974 г., более известных как «статья 301», и их дополнений — Super 301 и Special 301, регулирующих случаи недобросовестной торг. практики в отношении ам. экспорта.

Минторг является основным участником процесса выработки внешнеторг. политики государства, его министр входит в состав КМТ. В рамках министерства функционируют УМТ и БЭК. Их возглавляют заместители министра торговли США.

УМТ обеспечивает аналитическую поддержку Торг. представителю США в период подготовки и проведения торг. переговоров, осуществляет кон-

троль за соблюдением многосторонних и двусторонних торг. соглашений. УМТ осуществляет контроль за соблюдением антидемпингового законодательства и предъявлением исков по делам о взимании компенсационных пошлин. БЭК осуществляет контроль за ам. экспортом по его соответствию нац. интересам, интересам нац. безопасности и недопущению распродажи стратегических материалов. БЭК также занимается реализацией внешнеторг. политики США в отношении Израиля.

В рамках минторговли США (однако за рамками УМТ и БЭА) функционирует Статистическое бюро, собирающее эконо. статистическую информацию по экспортным операциям.

Минсельхоз занимается реализацией программ помощи сельхозэкспортерам: субсидирует зарубежные поставки продукции, предоставляет кредитные гарантии иностр. государствам под покупку ам. продукции, участвует в расходах по исследованию зарубежных рынков в партнерстве с ам. промгруппами. Минсельхоз также содействует реализации программ продпомощи — некоммерческий экспорт. Зарубежная с/х служба министерства способствует продвижению ам. продукции за пределами США.

Госсекретарь играет существенную роль в выработке внешнеторг. политики США. Бюро по эконо. вопросам и вопросам бизнеса госдепартамента также занимается разработкой основных направлений внешнеторг. и инвест. политики. Госдеп. США осуществляет контроль за экспортом вооружений и военного снаряжения.

В равной степени, как и госсекретарь, министр финансов играет значительную роль в выработке внешнеэконо. политики. Тамож. служба США, агентство под юрисдикцией минфина, занимается сбором импортных пошлин и обеспечивает соблюдение внешнеторг. законодательства в приграничных зонах США.

Эксимбанк реализует программы по кредитованию, страхованию, предоставлению гарантий в целях содействия ам. экспорту товаров и услуг.

ОПИК содействует инвестициям в развивающиеся страны и на новых рынках страхованием инвестиций от полит. рисков.

*Агентство по торговле и развитию США.* Являясь независимым госагентством, предоставляет финансирование ам. компаниям для проведения ТЭО крупных проектов в развивающихся странах и странах со средним уровнем доходов. С момента учреждения АТР в 1982 г. каждый инвестированный доллар принес 31 долл. в виде экспорта ам. продукции; в результате деятельности Агентства увеличение экспорта составило 10,5 млрд. долл.

Объем финансирования Агентством своих программ в 1997 ф.г. составил 45,7 млн. долл. Наибольшие суммы инвестиций направлялись для финансирования проектов в сфере транспорта (9,6 млн., 85 пр). На 2 место переместились проекты в сфере обрабатывающей промышленности (7,8 млн., 46 пр), оттеснив проекты в энергетических отраслях на 3 место (7,5 млн. долл., 68 проектов). Затем следуют охрана окружающей среды (6,9 млн., 56 пр), телекоммуникации (3,4 млн. долл., 40 проектов), услуги (3,4 млн., 26 пр), добыча полезных ископаемых (3 млн., 27 пр), соц. инфраструктура (1,4 млн., 12 пр), многоотраслевые проекты (1,6 млн., 16 пр), с/х (1,1 млн. долл., 14 проектов).

В 1997 г. расширилось привлечение Агентством к реализации проектов межд. банков развития. Агентство имеет трастовые фонды в 6 таких банках: ВБ, МФК, ЕБРР, АфБР, МАБР и Межам. инвест. корпорация. Географическое распределение инвестиций по регионам: Африка и Бл. Восток — 7,3 млн.долл., 75 проектов; АТР — 10,2 млн., 82 пр; Центр. и Вост. Европа — 9,9 млн., 79 пр; Лат. Америка и Карибы — 8,7 млн., 91 пр; страны, ранее входившие в состав СССР, — 9,6 млн. долл., 63 проекта.

Что касается России, то большинство проектов Агентства касается создания СП. При этом сфокусировано внимание на проектах ВБ, ЕБРР и других многосторонних банков развития. Эти проекты необязательно предусматривают ам. инвестиции, но представляют определенные возможности для увеличения экспорта ам. оборудования и поставок технологических материалов.

Поскольку Россия из новых независимых государств является наиболее привлекательной страной с точки зрения возможности расширения экспорта и инвестиций, то количество программ Агентства в России соответственно больше, чем в любой другой из этих стран. В частности, Агентством было предоставлено финансирование на 6,3 млн.долл. по 38 реализуемым в России проектам. Наиболее крупными являются следующие проекты ТЭО: систем энергораспределения — 800 тыс.долл.; систем водоснабжения и очистки стоков — 640; совместного производства телекоммуникационного оборудования — 625; создания лаборатории по сертификации лекарственных препаратов — 400; модернизации НПЗ «Норси» — 336; для «Иркутскэнерго» — 330; производства титановых контейнеров — 350; для «Тюменьнефтегаза» — 250 тыс.долл.

*Торг. палата США* является одним из крупнейших в мире объединений частных фирм. **Представляет интересы 3 млн. частных компаний**, 3 тыс. местных ТПП, 775 деловых ассоциаций и 85 ам. ТПП за рубежом.

Основана в 1912 г. с местонахождением штаб-квартиры в Вашингтоне. Приоритетными направлениями деятельности являются: лоббирование интересов компаний и частных предприятий в конгрессе, администрации, регулирующих и контролирующих агентствах, судах и СМИ; защита интересов малого и среднего бизнеса; поощрение ам. экспорта. Издает еженедельник «Голос бизнеса». Основными ассоциированными с палатой организациями являются:

— Межд. центр по стимулированию частного предпринимательства. Сформирован в 1983 г. Реализует 200 программ содействия эконом. реформам в 40 странах.

— Нац. палата по разрешению деловых конфликтов. Деятельность компании направлена на защиту интересов частных компаний в судах и налоговых органах.

— Ам. деловой альянс для стран с переходной экономикой. Защищает интересы членов палаты в Цент. и Вост. Европе и странах СНГ. Членами Альянса являются 50 стран, включая Белоруссию, Болгарию, Венгрию, Польшу, Румынию, Словакию, Украину, Чехию.

*Использование торг. знаков и марок.* На территории США имеет хождение 900 тысяч торг. марок и знаков. Вопросами их регистрации на фед.

уровне занимается Бюро по товарным знакам и патентам, являющееся структурной единицей минторга. Ежедневно в Бюро поступает 700 заявок на регистрацию товарных знаков.

Регистрация товарного знака дает ряд преимуществ их обладателям по сравнению с незарегистрированной маркой, хотя для того, чтобы защитить свои права и не допустить использования знака другими, регистрация не обязательна.

Защита прав на товарный знак в США осуществляется как фед. законодательством (закон Лэнэма, The Lanham Act, 15 U.S.C. §§ 1051-1127), так и законами штатов.

Регистрация на фед. уровне дает определенные преимущества, особенно при рассмотрении дел о нарушении прав в судах. Торг. знак, зарегистрированный в соответствии с законом Лэнэма, обладает защитой на всей территории США (§ 1115), даже если в каком-то регионе или штате этот знак не используется вовсе. **Только зарегистрированные на фед. уровне торг. знаки могут сопровождаться символом ®, все остальные знаки — символом ™.**

Обладатель фед. регистрации товарного знака имеет возможность при рассмотрении дела о нарушении его прав в фед. суде добиться значительных сумм компенсаций, включая возмещение сумм адвокатского гонорара. При отсутствии фед. регистрации только доказательство юрисдикции в фед. суде может обойтись в 75 тыс.долл.

Ам. компании стараются как можно скорее зарегистрировать свои товарные знаки в целях предотвращения пиратства, поскольку приоритетность знака в другой стране-участнице Парижской конвенции, будет определяться по дате фед. регистрации знака в США.

Для того, чтобы зарегистрировать товарный знак в соответствии с законом Лэнэма, т. е. на фед. уровне, необходимо подать заявку на регистрацию в Бюро и уплатить единовременный сбор в 245 долл. Этому должна предшествовать работа по определению отсутствия в хождении подобного знака или марки. Картотеки товарных знаков имеются в специализированных компаниях и адвокатских конторах, оказывающих соответствующие услуги. Согласно § 1051, в момент подачи заявки на конкретный знак он может и не находиться в обороте, а лишь предполагаться к использованию.

Порядок рассмотрения заявок в Бюро определяется положениями частей 1-7 титула 37 Кодекса фед. регулирования США. Если проект торг. знака успешно проходит первоначальную инспекцию, то он публикуется в «Официальном бюллетене» Бюро по патентам для открытого ознакомления заинтересованных лиц и подачи протестов в случае необходимости (§§ 1062-1063). В случае отклонения заявки, законом предусмотрена процедура подачи апелляции.

Заявка должна сопровождаться приложением к ней образцов или оттисков изображений знака. Заявка должна включать в себя: адрес, гражданство заявителя; дату начала использования товарного знака; дату начала использования знака в торговле; перечень товаров, для маркировки которых используется товарный знак.

Документы должны сопровождаться подтверждением заявителя о следующем: он или лицо, от имени которого подается заявка, является владельцем знака, поданого на регистрацию; ин-

формация является точной; никакое другое лицо не вправе использовать такой же или близкий по форме и изображению знак во избежание возможных ошибок при идентификации товара, который им маркируется. Могут делаться исключения на случай возможного использования знака в будущем с указанием сроков.

Аналогичным образом оформляется заявка о добросовестном намерении использовать товарный знак. Заявка в обязательном порядке должна содержать одно или несколько оснований для подачи товарного знака на регистрацию. В соответствии с законом Лэнэма, к числу таких оснований относятся следующие:

1. Использование в торг. обороте (раздел 1а). В этом случае к заявлению должны быть приложены — заверенное свидетельство заявителя о том, что знак используется в торг. обороте или в связи с перечисленными товарами и услугами; дату начала использования знака в связи с конкретными товарами и услугами; дату начала использования в торг. обороте в качестве товарного знака; пример того, как используется знак в торг. обороте.

2. Намерение использовать знак в будущем (раздел 1b). Приложения должны содержать свидетельство заявителя о добросовестном намерении использовать знак в торг. обороте в связи с перечисленными товарами и услугами.

3. Регистрация знака иностр. заявителя (раздел 44e). Прилагается копия регистрационных документов на товарный знак в стране происхождения заявителя, подтверждающая регистрацию в данной стране и ее действие в данный момент. Документы должны быть переведены на англ. язык, если они составлены на другом языке. Срок регистрации товарного знака в стране происхождения заявителя не должен истечь раньше, чем ожидается регистрация в США.

4. Заявление о приоритете, основанное на ранее поданной заявке иностр. лица (раздел 44d). Помимо обычно составляемых документов, необходимо подать обоснование приоритета в течение 6 мес. со дня подачи заявки иностр. заявителем.

Если заявка принимается к рассмотрению, то ей присваивается входящий номер, и после этого документы возврату не подлежат, однако по просьбе заявителя и за плату могут быть сделаны копии.

Выдача регистрационного удостоверения в лучшем случае — от 9 месяцев до года. Если при проверке заявки будет обнаружена хоть одна ошибка, то документы возвращаются, и при повторном обращении срок рассмотрения начинается заново. Срок действия регистрации 10 лет, продлевается при продолжении использования знака или марки.

Эксперты Бюро по товарным знакам и патентам стараются максимально сузить определения в описаниях сфер использования товарного знака, ограничивая права его держателя, в связи с чем широко распространена практика использования в процессе регистрации услуг адвокатских контор.

Регистрация используется в качестве превентивной меры против возможного возбуждения дела о нарушении прав. Кроме того, ее наличие обеспечивает защиту на внешних рынках, а также в случае регистрации товарного знака в Тамож. службе предотвращает незаконный импорт товаров «серого» рынка. В соответствии с законода-

тельством (Кодекс фед. регулирования, глава 19, разд. 133.1-133.7) предметы, несущие изображения фальшивых товарных знаков или марок, которые повторяют или воспроизводят зарегистрированные ам. или иностр. компанией знаки или марки, запрещены к ввозу на территорию США. Аналогично регулируется вопрос с торг. названиями. Запрещается несанкционированный ввоз товаров с подлинными товарными знаками, т.е. без разрешения владельца права на данный товарный знак.

Регистрация на уровне штатов осуществляется в более короткие сроки и обходится дешевле, однако не обладает преимуществами фед. регистрации. При отсутствии какой бы то ни было регистрации, защита знаков распространяется только на узкий географический регион, в котором товарный знак действительно используется.

Согласно общему законодательству штатов, защита торг. знаков достигается использованием положений, касающихся несправедливой конкуренции. В каждом штате имеется специальное законодательство в отношении торг. знаков, и хотя оно различается от штата к штату, в основу везде положена версия билля о торг. знаках и/или закона о борьбе с недобросовестной практикой. Упомянутый билль предусматривает процедуру регистрации торг. знака в рамках штата. Кроме того, защита торговых знаков может осуществляться на основе положений закона о тарифах от 1930 г.

## АТП

**О**докладе *Аппарата торг. представителя (АТП), посвященном торг. барьерам*. В Вашингтоне в апр. 1999 г. обнародован ежегодный доклад президенту США и конгрессу по зарубежным торговым барьерам на пути ам. экспорта товаров и услуг, ам. ПИИ и защиты прав ИС (The 1999 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers).

В докладе содержится обзор положения дел с торговыми барьерами в 49 странах — крупных торг. партнерах США, включая **Россию**. В документе приводятся ориентировочные оценки степени влияния на ам. экспорт определенных торг. барьеров ряда конкретных стран, а также делается попытка оценить потенциальный эффект от устранения тех или иных барьеров.

Особое место в докладе отведено наиболее проблемным из основных торг. партнеров США — Китаю, ЕС и Японии.

В адрес Китая по-прежнему выдвигаются обвинения в сохранении «тормозящих и вредоносных» барьеров, препятствующих доступу на китайский рынок ам. товаров и услуг, прежде всего с/х продукции (в докладе особо отмечены цитрусовые, мясо и пшеница). Отражая сближение позиций США и Китая по вопросу вступления последнего в ВТО, в докладе выражено удовлетворение прогрессом, достигнутым Китаем в борьбе с пиратским компьютерным ПО, и констатируется, что обе страны «активно вовлечены в переговорный процесс по вступлению Китая в ВТО».

Критике в докладе подвергнута импортная политика ЕС, находящегося в состоянии торг. конфликта с США по многим статьям — от бананов, говядины, риса и лекарств до использования глушителей авиадвигателей и маркировки продукции. Как отмечено в докладе, «протекционистская политика ЕС в отношении импорта ам. сель-

хозпродукции и дальше будет служить источником торг. споров».

Несколько меньше критики по сравнению с Китаем и ЕС содержится в докладе в отношении Японии. Недовольство США вызывают «слабые» усилия Японии по либерализации рынка телекоммуникаций, медоборудования и фармпродукции, автомобилей и автозапчастей, полупроводников и страховых услуг.

Отдельное место отводится **России**, причем обращает на себя внимание еще менее критический тон документа в отношении нашей страны по сравнению с Китаем, ЕС и Японией. По мнению американцев, сильный удар по конкурентоспособности зарубежных товаров на рос. рынке нанесли события авг. 1998 г. и последовавшие вслед за ними «проблемы финсектора» и девальвация рубля, что привело к резкому падению импорта пищевой продукции.

К долговременным барьерам американцы относят «частые и непредсказуемые» изменения в таможен. законодательстве, высокие импортные пошлины, 20% НДС на большинство импортных товаров, акцизные сборы на импорт (в особенности на автомобили, стоимость которых после пересечения рос. границы возрастает до 70% их стоимости, некоторые виды полупроводников, летательные аппараты и их компоненты — до 30%, изделия из древесины — до 20% и т.д.). Американцы обеспокоены ограничениями на импорт и распространение (на фед. и местном уровне) алкоголя.

В отношении импорта фин. услуг отмечается, что, хотя **зарубежным банкам разрешено открывать филиалы в России**, к ним предъявляются жесткие требования по составу персонала (не менее 75% работников филиала и не менее 50% его совета должны быть рос. гражданами). **Деятельность зарубежных страховых компаний ограничена сферой вторичного и взаимного страхования для рос. компаний**; из нее исключены страхование собственности рос. компаний и страхование граждан.

Что касается импорта нефин. услуг, то в докладе указывается, что здесь основные препятствия возникают не на фед., а на региональном уровне, в основном в виде усложненной процедуры получения от местных властей лицензий на деятельность и в несколько раз ее более высокая — по сравнению с расценками для рос. фирм — стоимость.

Среди препятствий, стоящих на пути иноинвестиций, отмечается затянувшаяся работа над земельным кодексом и проблема репатриации прибыли. При этом позитивно оценивается принятие поправок к законодательству по соглашению о разделе продукции. Отдельное место в документе отводится борьбе с коррупцией и взяточничеством, а также тесно увязанному с ней вопросу адекватного таможен. режима.

В 1998 г. в географическом распределении ам. экспорта Россия занимала 32 место. **Дефицит США в торговле с Россией составил 2,1 млрд.долл.**, т.е. увеличился на 1,1 млрд.долл. по сравнению с 1997 г. Экспорт ам. товаров в Россию составил **3,6 млрд.долл.** (увеличение на 9% по сравнению с 1997 г.), импорт США из России достиг **5,7 млрд.долл.** (33,7%). Объем ам. ПИИ в Россию в 1997 г. увеличился на 42,9% по сравнению с 1996 г. и составил **1,9 млрд.долл.**

Импортная политика. По мнению авторов до-

клада, требования обязательной маркировки алкоголя акцизными марками не в одинаковой мере применялись к отечественным и иностр. производителям.

Отмечается, что с принятием в янв. 1999 г. закона о госрегулировании производства алкоголя появились новые барьеры: ограничения объемов импорта алкоголя на уровне 10% годового потребления; ужесточение порядка выдачи импортных лицензий.

В качестве необоснованного в тех. аспекте барьера отмечается также сохранение ограничений на закупку коммутаторов связи иностранного производства.

Стандартизация, испытания, маркировка и сертификация. Ам. компании продолжают сообщать о том, что процедура сертификации импортных товаров в России является непрозрачной, дорогостоящей и во многом излишней.

Основные проблемы для компаний США, работающих в России: отказ рос. контролирующих органов принимать сертификаты или данные иностр. испытательных центров; ограниченные возможности для внесения предложений по предлагаемым изменениям в стандартах или требованиях по сертификации до их утверждения, несмотря на то, что рос. органы стандартизации и сертификации начали тесную работу с Ам. торг. палатой в России по предоставлению соответствующей информации; имеющие место юр. разногласия и противоречия между различными регулирующими инстанциями.

Действующий в России режим сертификации продукции вызывает нарекания со стороны ам. производителей. Особенно длительной (12-18 месяцев) и дорогостоящей является процедура сертификации телекоммуникационного оборудования. Кроме того, ам. компании в соответствии с требованиями Гостелекома России должны провести с 1999 г. дорогостоящую реконфигурацию действующих систем мобильной связи для сохранения своего присутствия на рос. рынке.

Обременительными и подчас сомнительными с точки зрения научного подхода и обеспечения безопасности пищевых продуктов называются в докладе требования департамента ветеринарии минсельхозпрода РФ. Подчеркивается необходимость разработки научно обоснованной и прозрачной системы инспектирования пищевых продуктов в соответствии с правилами ВТО. В 1998 г. рос. органы производили проверку продуктов, произведенных с использованием новейших биотехнологий. По отдельным пищевым продуктам для получения сертификатов безопасности минздрава РФ от компаний требовали выделения денежных средств на проведение Ин-том питания исследований не вполне понятного назначения.

Ам. компании отмечают, что правила нанесения топографической маркировки на товары и сертификаты соответствия нечеткие, влекут за собой увеличение издержек, отсутствует координация в этом вопросе между Госстандартом России и таможен. службой.

Госзакупки. В докладе отмечается, что, несмотря на отсутствие в 1998 г. официальных преимуществ и привилегий для отечественных компаний перед иностранными в госзакупках, существенное значение имеет сильный полит. крен рос. правительства в сторону внутр. производителей.



В качестве возможного негативного фактора для ам. компаний упоминается поправка к фед. закону о связи, вступившая в силу в России 13 янв. 1999 г., в соответствии с которой госпредприятия, закупающие оборудование связи, должны отдавать приоритет системам рос. производства.

Защита прав ИС. По данным кинематографической отрасли США, только в течение лета 1998 г. объем видеопиратства в России после фин. кризиса возрос с 20-30% до 80%.

Отмечается, что Россия достигла заметного прогресса в создании правовой базы для соблюдения межд. стандартов в сфере защиты объектов ИС, за исключением ретроактивной защиты авторских прав.

В докладе подчеркивается, что пиратство в отношении ам. видеокассет, фильмов, музыкальных записей, книг, ПО получило широкий размах в России. Отдельные ам. компании испытывали трудности при регистрации известных торг. марок. Административные и судебные органы еще только начинают проявлять признаки активности в вопросах защиты прав ИС. Среди ам. компаний бытует мнение, что в прокуратурах и судах нарушение авторских прав не считается серьезным правонарушением и поэтому не влечет за собой применения адекватных штрафных санкций.

Ам. инвесторы полагают, что рос. судебная система не готова к разрешению сложных дел в сфере патентного права. Отмечается, что рос. правительство до сих пор не подписало предусмотренное соглашением о двусторонней торговле обменное письмо по вопросам обязательного лицензирования, текст которого был согласован еще в сент. 1997 г.

Оказание услуг. В качестве причин дискриминации в отношении иностр. провайдеров услуг нефинансового характера в докладе приводятся не столько недостатки фед. законодательства, сколько злоупотребления служебным положением, несовершенство регулирования на региональном уровне, недобросовестная практика, противоречащая законодательству России.

В банковской и страховой сферах в качестве барьеров перечисляются: требования в отношении верхнего предела совокупного капитала инобанков в России (12%) и минимального размера капитала (11,5 млн.долл.); необходимость беглого владения русским языком для руководителей рос. представительств инобанков; ограничение доли участия иностранных страховых компаний в рос. СП (49%).

Инвестиции. Озабоченность, согласно докладу, вызывают: пробелы в обеспечении прав акционеров и договорном праве; невыполнение решений судов в пользу зап. инвесторов; произвольная интерпретация законов и требований к проектам на фед., региональном и местном уровнях; отсутствие кодекса о земле, который разрешал бы покупку и продажу земельных участков; высокие налоги на производителей в России; высокий уровень преступности и коррупции при совершении сделок; неадекватное тамож. регулирование; требования по увеличению доли рос. оборудования и местной рабочей силы при СРП; увеличение доли валютной выручки экспортеров, подлежащей обязательной продаже на рос. валютной бирже и сокращение сроков репатриации; расхождение курсов валют между утрненными и дневными тор-

гами на валютной бирже; введение в начале 1999 г. экспортных пошлин на сырьевые товары.

В докладе подчеркивается, что предоставление рос. компаниям отсрочек по уплате тамож. пошлин и соответствующих налогов сроком до 2 лет в отношении товаров, полученных с тамож. складов до 31 дек. 1998 г., может рассматриваться как предоставление субсидий согласно правилам ВТО, если предприятия-бенефициары будут экспортировать свою продукцию.

## Экспорт

**Динамика внешней торговли.** В 1998 г. абсолютный показатель ам. внешнеторг. дефицита достиг рекордной отметки. До этого наихудший показатель внешнеторг. дефицита был зафиксирован в 1987 г. (153,3 млрд.долл.), однако в относительном плане ситуация была более неблагоприятной, чем в 1998 г., т.к. объем дефицита составлял 3,3% от объема ВВП, в то время как в 1998 г. — 2,2%.

По сравнению с 1997 г., ам. экспорт товаров уменьшился на 8,3 млрд.долл., в наибольшей степени сократился экспорт нефтепродуктов, текстиля и продуктов органической химии. На 2 млрд.долл. вырос экспорт услуг. За это же время импорт товаров в США возрос на 41,8 млрд.долл., в основном за счет одежды, телекоммуникационного и компьютерного оборудования, фармпродуктов, а импорт услуг — на 10,3 млрд.долл.

Динамика внешней торговли США в млрд.долл., в скобках — рост в % по сравнению с пред. годом:

	1996 г.	1997 г.	1998 г.
<b>Экспорт:</b>			
всего.....	850,7 (6,9).....	937,5 (10,2).....	931,3 (-0,7)
товары.....	611,9 (6,3).....	679,3 (11).....	671 (-1,2)
услуги.....	238,7 (8,3).....	258,2 (8,2).....	260 (0,8)
<b>Импорт:</b>			
всего.....	959,3 (7).....	1047,7 (9,7).....	1099,9 (5)
товары.....	803,3 (7).....	877,2 (9,2).....	919 (4,8)
услуги.....	156 (6,8).....	170,5 (9,3).....	180,8 (5,9)

**Дефицит:**  
 общий.....108,5 (8,6).....110,2 (1,5).....168,5 (53)  
 без услуг.....191,3 (10).....197,9 (3,7).....247,9 (25,3)

**Ведущие внешнеторг. партнеры США в 1998 г.** (по объему товарооборота, в млрд.долл.): **Канада (329), Япония (179), Мексика (173), Китай (85), Германия (76), Великобритания (73), Тайвань (51), Франция (41), Ю.Корея (40), Сингапур (34).**

Страны, в торговле с которыми США имели наибольший дефицит в 1998 г. (в млрд.долл.): Япония (64), Китай (56,9), Германия (23), Канада (18,5), Мексика (15,7), Тайвань (14,9), Италия (11), Малайзия (10), Ю.Корея (7), Индонезия (7).

**О внешнеэконом. стратегии.** В выступлениях представителей администрации США (Р.Рубин, А.Гринспен, Ш.Баршефски и др.) были обозначены основные блоки внешнеэконом. стратегии страны, скорректированной с учетом развития и последствий азиатского кризиса.

ВТО. В конце нояб.-начале дек. 1999 г. в США состоялся III министерская конференция ВТО — самое значительное торг. мероприятие, когда-либо проводимое в США. Конференция положила начало новому раунду многосторонних торг. переговоров, в повестке дня которых стоят торговля с/х продукцией и услугами, а также права ИС.

США будут поддерживать расширение членства в ВТО на «разумной с коммерческой точки зре-

ния» основе. Главным условием вступления в ВТО является соответствие ее требованиям, подтверждением чему стали принятые **положительные решения по Киргизии и Латвии.**

Евросоюз. В начале нояб. 1998 г. была достигнута договоренность по приоритетным сферам либерализации торговли в рамках плана Трансатлантического эконом. партнерства. К ним относятся приведение во взаимное соответствие нормативов и стандартов (для устранения нетарифных барьеров), открытие рынков для новых видов услуг, сотрудничество в совершенствовании защиты прав ИС.

АТР (АТЭС). Как и прежде, ведущими торговыми партнерами США в регионе продолжают оставаться Япония и Китай. Другая важнейшая составляющая – АТЭС. Азиатский кризис продемонстрировал необходимость подтверждения приверженности принципам свободной торговли как со стороны США для товаров и услуг из азиатских стран, так и в обратном направлении.

По мнению американцев, эконом. кризис фактически подтолкнул большинство азиатских стран в направлении большей открытости своих рынков, поскольку им надо выполнять взятые обязательства, которыми были обусловлены стабилизационные программы МВФ, так и по причине признания правящими кругами этих стран необходимости соответствующих эконом. реформ.

В этой связи американцы выражают недовольство эконом. политикой Малайзии, «отвернувшейся от открытого рынка», и Японии, добивающейся исключения ряда секторов экономики (морепродукты, древесина) из общего процесса снижения импортных тарифов. Эта политика наносит ущерб не только ам. производителям, но и экономике стран АСЕАН. Такой подход может подорвать инициативу по секторальной либерализации торговли (участники министерской сессии АТЭС в Куала-Лумпуре не смогли договориться, как то предусматривалось на предыдущей встрече АТЭС в Ванкувере, о скорейшей добровольной либерализации торговли по 9 секторам, конкурентоспособность ам. производителей в которых весьма высока).

Как подчеркивала Ш.Баршефски накануне Куала-Лумпура, отсутствие прогресса на этом пути может поставить под вопрос роль АТЭС как одной из движущих сил либерализации торговли, равно как и способность стран АТР проводить адекватную эконом. политику в условиях кризиса.

Зап. полушарие. Ведутся переговоры о создании Панамериканской зоны свободной торговли (ПЗСТ). Хотя соглашение по ПЗСТ будет готово лишь к 2005 г., в 1999 г. определено содержание каждой его статьи, а также выработаны конкретные соглашения по тамож. режиму и другим аспектам снятия торг. барьеров в Западном полушарии.

Африка. Началось осуществление программы, развития торг. связей с афр. странами, включая открытие рынков, тех. содействие (в т.ч. с целью помощи в достижении этими странами соответствия нормам ВТО), поддержка экспорта.

Бл. Восток. Поддержка мирного процесса путем конкретных соглашений, направленных на достижение эконом. интеграции и поддержку торговли как между арабскими государствами и Израилем, так и между ними и США.

*Либерализация межд. торговли.* Вопрос глобализации межд. торговли превратился в предмет серьезных расхождений дем. и респ. партий, поле столкновения влиятельных пром., с/х и профсоюзных лобби.

Сторонники линии администрации Клинтона на максимальную либерализацию межд. торг.-эконом. отношений утверждают, что США приобретает значительные эконом. выгоды от глобального снятия торг. барьеров и ограничений. По их мнению, в результате либерализации мировой торговли в США обеспечивается рост экономики, повышается эффективность и конкурентоспособность производства, внедряются инновации, замедляется инфляция, повышается благосостояние американцев. Жизненную важность свободной торговли для США ее апологеты подкрепляют следующими доводами:

— **США являются самым крупным в мире экспортером;** 20,5 млн. американцев заняты в экспортобразующих отраслях промышленности;

— дефицит торг. баланса США составляет лишь 0,18% от ВВП – величину пренебрежимо малую по сравнению с выгодами от расширения межд. торговли;

— вследствие либерализации торг.-эконом. отношений США с Лат. Америкой ам. экспорт в регионе в 1988-97 гг. вырос в 3 раза (с 46,1 млрд.долл. до 134,4 млрд.), что позволило дать работу почти 3 млн. американцев;

— эконом. результаты торг. соглашений и союзов, таких как НАФТА, США-Израиль и других, превзошли самые оптимистические прогнозы, явились движущей силой эконом. роста в США в 90-е гг.

Немаловажным для сторонников глобализации мировой торговли аргументом является идея о необходимости укрепления в XXI в. ам. лидерства в одном из ключевых аспектов межд. отношений, распространения влияния США на все регионы мира.

Противники чрезмерного вовлечения США в процессы либерализации межд. торговли, среди которых представители респ. партии, профсоюзов, считают, что излишняя открытость, напротив, влечет за собой сокращение рабочих мест, производства ам. товаров за рубежом, сокращение, в результате, благосостояния американцев, размывание традиций и устоев общества.

Одним из ключевых вопросов дискуссии по вопросу свободной торговли, имеющим важное внутритерриториальное значение была проблема наделения президента Клинтона полномочиями ускоренного согласования внешнеторг. соглашений без последующего их изменения конгрессом (fast-track). Попытка получения такого права администрацией демократов была заблокирована ам. законодателями осенью 1997 г. во многом вследствие активного противодействия пром., аграрных, профсоюзных и общественных групп, выразивших опасения по поводу возможности потери рабочих мест в США, снижения конкурентоспособности ам. товаров.

*О деятельности внешнеторг. зон (на примере порта г. Такома).* Закон о ВТЗ был принят в США в 1934 г. и имел целью стимулирование развития межд. торговли, повышение конкурентоспособности ам. компаний и создание новых рабочих мест. Поправки к закону, предусматривающие

возможность организации производств в таких зонах, были приняты в 1950 г. Интерес к созданию зон в ам. портах усилился в 80-е гг. — стоимость ам. деталей (компонентов), рабочей силы, издержки производства и прибыли перестали облагаться тамож. пошлинами.

В 1998 г. насчитывалось **226 ВТЗ общего назначения**. Вопросы их создания и деятельности находятся в ведении Совета по ВТЗ зонам. В него входят министр торговли, руководитель фед. казначейства и другие офиц. лица. На местах ответственность за наблюдение за деятельностью зоны несет руководитель таможи порта, где данная зона действует.

ВТЗ зона представляет собой выделенный участок, который рассматривается как находящийся вне ам. таможенной территории. По запросу гос. или полугос. структуры (мэрия, администрация порта или ТПП), Совет может предоставить разрешение на учреждение ВТЗ. Первоначально разрешение выдается на учреждение ВТЗ общего назначения, т.е. для операций с товарами пользователями зоны (компаниями, осуществляющими свои операции по хранению, обработке или переработке продукции в зоне). **Зона управляется** компанией-оператором **как госпредприятие**, по соглашению со структурой, получившей право на учреждение ВТЗ.

Если какая-либо компания намеревается подвести под статус ВТЗ собственные производственные мощности, она обращается к структуре, получившей разрешение на создание ВТЗ, с просьбой от ее имени запросить Совет по ВТЗ о разрешении на учреждение отделения зоны (субзоны). Конкретная ВТЗ общего назначения не обязательно должна иметь единую территорию и может находиться в нескольких местах.

49 штатов имеют ВТЗ. В 1997 г. в зонах были обработаны товары на 170 млрд.долл. Общее число занятых в зонах в 1997 г. составило 370 тыс.чел. Объем экспорта продукции, — 17 млрд.долл. (1997 г.). Из товаров, поступающих в зону, 75% — отечественные.

Пользователи зоны не платят пошлины или квотные сборы за реэкспортные товары. Им дается отсрочка в уплате тамож. пошлин и фед. акцизных сборов на импорт. Пошлины и сборы уплачиваются только после выпуска товаров из зоны на внутр. рынок США. В пределах ВТЗ возможна организация производства или обработки товаров с использованием как отечественных, так и импортных материалов/компонентов. При этом ам. тамож. пошлины уплачиваются только со стоимости импортных материалов или компонентов. Если иностр. продукт используется для изготовления товара с более низкой ставкой тамож. пошлины, то в этом случае данная низкая ставка и будет использована в момент уплаты пошлины за импортные компоненты. Импортёр товаров может избежать квотных ограничений на ввоз конкретных товаров, сохраняя превышающее квоты количество товаров в ВТЗ, для того чтобы ввезти их в страну в следующий квотный период.

Товары, изготовленные в США, перемещенные в ВТЗ для экспорта, рассматриваются как экспортные. Таким образом экспортеры могут ускорять оформление документов, связанных с экспортом (получение экспортных субсидий, снижение налогооблагаемой базы и т.п.), перемещая в

зону товары, предназначенные для экспорта. С учетом фед. статуса ВТЗ в них не применяются некоторые законы штата и местные законы. Например, не применяется НДС на товары в ВТЗ, имеющие иностр. происхождение или предназначенные для вывоза за рубеж. Компаниям в ВТЗ не нужно получать лицензии штата на определенные виды деятельности.

ВТЗ порта г.Такома была образована в 1983 г. Она занимает в 919 акров (371 га) на 16 участках, в портовой зоне города, а также в Frederickson Industry Area — промзоне, в 13 милях к югу от порта. Размер участков ВТЗ варьируется от 0,5 до 35 га.

Привлекательность данной ВТЗ для предпринимателей в том, что **порт Такома является одним из крупнейших в США**. Его обслуживают 5 из 10 крупнейших в мире судоходных контейнерных линий. К порту подходят ж/д Burlington Northern Santa Fe и Union Pacific. Наличие 2 автомагистралей — тихоокеанской 1-5 и трансам. 1-90 делает Такомо крупным транспортным узлом.

По грузообороту порт Такома стоит на 2 месте в США (2,5 млн. контейнеров в 1997 г.). Одним из важных направлений его грузопотоков является рос. Дальний Восток. С 1996 г. он **лидирует среди тихоокеанских портов США по грузопоставкам в/из России**. В 1996 г. — 105 тыс.т, в 1997 г. — 105 тыс.т, в 1998 г. (янв.-сент.) — 97 тыс.т.

В распределении грузопотоков через порт Такома активную роль играет ВТЗ. Она включает в себя: закрытые складские площади с контролируемым температурным режимом; площадки хранения автомобилей; участки с ж/д путями для размещения предприятий тяжпроста. Механизм работы ВТЗ можно продемонстрировать на примере действующих в ней компаний.

Диверсифицированная транспортная экспедиционная компания Puget Sound использует территорию зоны для долгосрочного хранения оборудования клиентов, что позволяет им отсрочить уплату тамож. пошлин до момента получения товаров. Согласно рос. тамож. правилам, некоторые виды грузов должны быть взвешены, измерены, промаркированы и осмотрены до их доставки на территорию РФ. Puget Sound выполняет вышеупомянутое на территории ВТЗ, где контейнеры с грузом могут быть вскрыты без обязательного присутствия ам. таможенников.

Puget Sound также производит сборку различных агрегатов в ВТЗ. В 1997 г. 4 канадских газовых компрессора были в разобранном виде доставлены в ВТЗ. Там они были собраны и отправлены кораблем в Сингапур. В Сингапуре их установили на борт специального судна, которое было построено для работы на нефтяных месторождениях в Северном море. Поскольку ВТЗ была единственным перевалочным пунктом груза в США, его отправитель не платил ам. тамож. пошлин.

Mazda North American Operations. Японская фирма «Мазда» импортирует автомашины через порт Такома с 1980 г. После выгрузки автомашин из судна часть их направляется на площадки хранения в ВТЗ. «Мазда» использует зону для временного хранения автомашин, может гибко регулировать их выпуск на ам. рынок и временные рамки уплаты тамож. пошлин. В такомской ВТЗ «Мазда» устанавливает на свои автомашины ам. кондиционеры воздуха и музыкальные системы, используя местных рабочих. Ни эти компоненты, ни стои-

мость их установки не облагаются тамож. пошлинами после выпуска автомашин из ВТЗ.

*Система экспортного контроля.* Осуществляется на основании «Закона об экспортном регулировании» (Export Administration Act, EAA), который был принят в нояб. 1996 г. Основной целью экспортных ограничений является сохранение режима нераспространения продукции и технологий в обл. производства ядерного, хим. и биологического оружия, а также ракетно-космических техники и технологий. Экспортные ограничения предусматриваются против стран, прямо или косвенно поддерживающих межд. терроризм, в число которых, по мнению ам. администрации, входят Ирак, Иран, Корея, Сербия и др.

Общее регулирование экспорта осуществляется конгрессом. Для согласования мероприятий по экспортному контролю в целях безопасности конгресс наделил частью полномочий президента США.

Со времени исчезновения КОКОМ США стремятся развивать систему экспортного контроля в сторону либерализации с целью защиты прав нац. производителей и экспортеров, адаптации ее к новым межд. условиям, при сохранении критериев защиты нац. интересов США. Устранены ограничения на поставку машинотех. оборудования, средств телекоммуникаций и связи, компьютерной техники в страны, которые уже вступили в НАТО (Польша, Венгрия, Чехия) или готовятся к вступлению (Словакия, Румыния, страны Прибалтики).

Закон оговаривает, что минобороны наделен основной ответственностью за определение оборудования и технологий, подпадающих под экспортные ограничения. Минторгу поручено направлять все заявки на лицензии, сопроводительную информацию, включая рекомендации и выводы в минобороны и другие ведомства, указанные президентом (например, в минэнерго, если вопросы касаются ядерных технологий). Главы этих министерств и фед. ведомств обязаны уведомлять минторг о всех заявках на лицензирование, поступивших к ним.

Законом об экспортном регулировании четко сформулированы полномочия президента США при введении многостороннего экспортного контроля и его сочетания с односторонним контролем. От президента требуется сбалансированное сочетание мер по экспортному контролю с интересами не только США, но и других стран, которые могут быть вовлечены в этот процесс при введении процедуры многостороннего контроля.

Право введения односторонних ограничений даны президенту США в случае ЧС, при отсутствии возможности введения других альтернативных мер. Максимальная продолжительность односторонних ограничений составляет 12 мес., если они не будут пересмотрены как многосторонние или введены как процедура эмбарго. В дальнейшем возможно их продление еще на год. Процедура введения одностороннего контроля предусматривает обязательные консультации президента с конгрессом и деловыми кругами. Процедура введения многостороннего контроля предусматривает его пересмотр в течение 2 лет минторгом, с проведением оценки эффективности введенного ограничения как со стороны США, так и других стран.

Законом упрощена, при одновременном ужесточении контроля, процедура регулирования разовых поставок, связанных с пром. ядерными технологиями и ядерными технологиями двойного назначения. При сохранении контроля за поставками крупного промоборудования для ядерной энергетики со стороны Комиссии по атомной энергии минторг полностью отвечает за выдачу и пересмотр лицензий на право экспорта оборудования и технологий в обл. атомной энергетики.

Хотя процедура передачи технологий в обл. хим. и биооружия не имеет таких жестких ограничений, как, например, при передаче ракетных технологий, решения по выдаче лицензий в этой обл. подпадают под общие экспортные ограничения, особенно в случаях, если страна-импортер не является участником «Конвенции о химическом и биологическом оружии». В мае 1999 г. для предотвращения реэкспорта технологий в этой обл. было принято временное дополнение к закону на срок до 2000 г.

В целях более жесткого контроля лицензионного оборудования и технологий и после ряда случаев утечки технологий, как это было с Китаем, в фев. 1999 г. президентом США была предложена новая программа лицензирования, контроля и наблюдения за экспортом The License and Enforcement Action Program of the Export Administration.

Программа предусматривает ужесточение процедуры выдачи экспортных лицензий на оборудование и технологии двойного назначения, особенно для компаний малого и среднего бизнеса, получение подробной информации об импортере и о его гарантиях по представлению права инспекции минторгом США производить контроль оборудования на месте после осуществления экспорта.

Законом допускается экспорт некоторых изделий без получения лицензий, если в их состав входят части, подлежащие лицензированию, но составляющие не более 25% от общей стоимости товара. Подобное рассмотрение закона допускает нежелательный экспорт некоторых изделий и товаров, которые в ином случае не могут экспортироваться. Тот же раздел допускает возможность реэкспорта товаров иностр. импортером, если контролируемая США технология составляет не более 25% от общей стоимости изделия.

Наказания за умышленное нарушение «Закона об экспортном контроле» предусматривают для частных лиц штраф в 5 стоимостей незаконно совершенной сделки или 500 тыс.долл., в зависимости от того, что больше, тюремное заключение до 5 лет или оба эти наказания.

Для компаний – штрафы в 10 стоимостей незаконно совершенной сделки или 1 млн.долл., в зависимости от того, что больше. Так в фев. 1999 г. был наложен штраф в 750 тыс.долл. на «Алкоа» (Aluminum Company of America) за незаконную поставку ряда химматериалов в Суринам и Ямайку. За умышленное нарушение антибойкотного законодательства частные лица могут быть подвергнуты штрафу в 5 стоимостей суммы сделки или 250 тыс.долл., тюремному заключению до 10 лет или обоим наказаниям. Для компаний максимальное наказание составляет 500 тыс.долл.

*Экспорт криптографической продукции.* Poleмика между конгрессом и администрацией США по экспорту криптографической продукции получила новое развитие. Инициатором явились раз-

работчики ПО Microsoft и Intel. Закон разрешает экспорт без лицензии только тех средств шифрования, длина дешифровочного ключа которых не превышает 56 битов, в то время как в Европе подобные ограничения значительно мягче. Пытаясь изменить в свою пользу неравные условия с иностр. конкурентами, производители ПО стали продвигать через лобби в конгрессе законопроект «О свободе и безопасности использования криптографической продукции» (SAFE), который снимает с нац. производителей множество ограничений на производство и экспорт этой продукции. Администрация США согласна с отдельными положениями законопроекта, но считает, что его принятие без уточнения роли государства может нанести ущерб нац. безопасности.

16 сент. 1999 г. замминторговли Уильям Рейнч внес на рассмотрение конгресса законопроект об «Электронной безопасности киберпространства» (CESA), который является компромиссным вариантом, и устраивает как республиканцев, так и демократов. Новый закон предусматривает безлицензионный экспорт криптографической продукции, имеющей неограниченную длину дешифровочного ключа в любую страну мира, за исключением 7 государств (Иран, Ирак, Ливия, Сирия, Судан, Сев. Корея и Куба).

Предлагается ввести процесс одноразовой проверки и сертификации криптографической продукции. Компании должны будут информировать государство по факту экспорта подобной продукции только в том случае, если она имеет длину дешифровочного ключа свыше 64 битов. Вместе с тем администрация предлагает ввести для производителей ПО доп. обязательства по депонированию дешифровочных ключей от экспортируемых ими криптографических программ у третьей стороны. Тем самым правоохр. органам будет предоставлена возможность доступа к этим ключам при расследовании преступлений, информация о которых может быть зашифрована. Кроме того, предлагаемый законопроект позволит правоохр. органам требовать от таких компаний, как Internet-провайдеры или операторы мобильной телефонной связи, предоставлять доступ к информации своих клиентов. Предусматривается выделение ФБР 80 млн. долл. на 4 года для нужд специально созданного «Центра тех. поддержки», который занимается координацией нац. усилий в борьбе с преступлениями в электронной сфере.

В законопроекте, по мнению юристов, есть ряд недостатков: критерии, позволяющие этим органам получать доступ к частной зашифрованной информации, сформулированы неопределенно, вольно трактуется право на защиту тайны частной жизни.

Закон не затрагивает вопросов разработки, использования и продажи криптографической продукции на территории США. Американцы могут свободно пользоваться любой системой криптографии в своей стране. Законопроект (CESA) должен был вступить в силу с 5 дек. 1999 г.

## Импорт

**О применении защитных мер в торговле.** По данным минторга, в 1998 г. было начато производство 48 расследований по выявлению демпинга и субсидирования производства ряда экспортируемых в США товаров. Это более чем в 2 раза

превышает количество дел, начатых как в 1997, так и в 1996 гг. В частности, были начаты расследования в отношении поставок следующих товаров: консервированные грибы из Индонезии, Чили, Индии и Китая (январь 1998 г.); сливочное печенье из Дании (фев.); прутки из нержавеющей стали из Канады, Индии, Японии, Ю.Кореи, Тайваня, Испании (март); прокат из нержавеющей стали из Ю.Кореи, Италии, Бельгии, Канады (март); каучуковая нить из Индонезии (март); бутадиен-стирольный каучук из Бразилии, Кореи и Мексики (апр.); листовая нержавеющая сталь из Ю.Кореи, Франции, ФРГ, Италии, Японии, Мексики, Китая (Тайвань), Великобритании (июнь); резиновая лента из Индии (авг.); горячекатаная сталь из России, Японии и Бразилии (сент.); полупроводники из Тайваня (окт.); живой скот из Канады и Мексики (нояб.).

Всего к началу 1999 г. в США действовало 435 приказов о введении антидемпинговых пошлин и 52 приказа о применении компенсационных пошлин. Наибольшее количество действующих антидемпинговых приказов приходится на товары из Японии (39) и Китая, включая Тайвань (55). **В отношении рос. товаров действовали 5 антидемпинговых приказов:** по титановой губке, мочеvine, ферросилицию, феррованадию и нитриду ванадия, чистому магнию.

В отношении урана и стального проката мерных длин из России действуют соглашения о временном приостановлении антидемпинговых расследований. США заключили 18 соглашений в отношении антидемпинговых пошлин и 7 соглашений по компенсационным пошлинам.

В начале января 1999 г. в конгресс был направлен доклад президента США, содержащий развернутый план действий в ответ на увеличение импорта стали. В докладе отмечается, что импорт стали за 10 мес. 1998 г. вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. По отдельным статьям скачок был еще выше. Так, импорт горячекатаной стали возрос на 66% за тот же период. При этом подчеркивается, что на 78% рост импорта стали произошел из-за увеличения поставок из Японии (42%), Кореи (18%) и России (17%). По данным Ам. ин-та чугуна и стали, загрузка мощностей ам. сталелитейных заводов упала с 90 до 74%, а занятость в отрасли сократилась на 10 тыс. чел.

По данным ам. статистики, за первые 10 мес. 1998 г. импорт стали из России возрос на 47%, или на 1,3 млн. т. по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. На долю поставок горячекатаной стали приходится 91% этого прироста. Эконом. кризис в Азии и России привел к существенному снижению спроса на рос. сталь. По данным ОЭСР, потребление стали внутри России упало до 26% от уровня 1992 г., а экспорт достиг 51% от производства стали в 1998 г. против 12% в 1992 г. Падение экспорта в страны Азии и введение ЕС квот, ограничивающих импорт стали из России, привели к возрастанию экспорта в США в поисках рос. производителями новых рынков сбыта своей продукции.

В докладе отмечается, что, согласно данным ОЭСР, в России зачастую не выдерживается эконом. основа при экспортном ценообразовании на сталь из-за отсутствия стандартных принципов бухгалтерского учета, осуществления бартерных сделок, незнания производителями конъюнктуры рынка и установленных каналов сбыта на экспортных рынках. В по-

становлении Комитета ОЭСР по стали страны-члены ОЭСР рекомендовали предоставить техпомощь России «с целью оказания содействия в реструктуризации и экологической очистке сталелитейной промышленности, увеличении внутр. спроса на сталь, создании устойчивой деловой и рыночной практики в отрасли».

*Система сертификации импортируемой продукции высоких технологий.* Политика США в отношении применения стандартов и процедур сертификации к импортируемой продукции основывается на соглашениях Уругвайского раунда ГАТТ о тех. барьерах в торговле, а также на соответствующих законодат. актах США, претворяющих в жизнь эти соглашения.

При регулировании ряда вопросов в этой сфере применяются положения главы 9 соглашения НАФТА и соответствующее ам. законодательство по его соблюдению; Соглашение о тех. барьерах в торговле, заключенное в рамках Токийского раунда ГАТТ, и соответствующий ему раздел IV Закона США о торг. соглашениях от 1979 г.

До заключения соглашения в рамках ГАТТ в 1979 г. отсутствовало межд. сотрудничество в вопросах гармонизации стандартов и процедур сертификации и предотвращения нац. дискриминационной практики.

Во вступившем в силу с 1 янв. 1980 г. Кодексе о стандартах не делалось попыток создать индивидуальные стандарты по каждому виду продукции или ввести специальные системы сертификации и испытаний, а, наоборот, преследовалась цель устранить в странах, подписавших Кодекс, многочисленные барьеры в виде нац. стандартов, процедур сертификации и испытаний, препятствующие развитию торговли. В то же время Кодекс не ограничивал страны в вопросах установления разумных требований в отношении безопасности товаров, гигиенических норм, охраны окружающей среды или защиты прав потребителей.

Ам. законодательство содержит следующие требования в отношении деятельности, связанной со стандартизацией:

1. Фундаментальным принципом является положение об обязанности государства не разрабатывать такие стандарты, техтребования или системы сертификации, которые создают лишние препятствия для внешней торговли. В то же время за государством остается суверенное право вводить стандарты и формулировать системы сертификации для защиты жизни и здоровья людей, охраны окружающей среды, но при этом такие требования должны в наименьшей мере препятствовать развитию межд. торговли.

2. Вторым фундаментальным принципом является неправомочность отказа в выдаче знаков нац. сертификации, если ввозимый товар соответствует данной системе сертификации.

3. Импортируемым товарам предоставляется нац. режим в отношении стандартов, техтребований, испытаний и систем сертификации.

4. При разработке новых или пересмотре действующих стандартов или техусловий государство должно использовать в качестве основы существующие или разрабатываемые межд. стандарты.

Кодекс о стандартах не обязывает США признавать результаты испытаний или знаки сертификации других стран. В то же время **результаты испытаний и знаки сертификации, выданные**

**иностран. органами или непосредственно иностран. производителями, могут быть признаны** даже при отличии методов испытаний от принятых в США, если импортируемые товары удовлетворяют, по мнению соответствующих органов США, требуемым стандартам.

Другим важным элементом системы требований является требование об открытости процесса разработки или применения стандартов, а также процедур сертификации. Предлагаемые к внедрению системы сертификации должны быть доступны для изучения в течение некоторого времени до их окончательного принятия. Законодательство предусматривает наличие адекватных структур в правительстве США для информирования частного сектора о деятельности в сфере стандартизации.

После заключения Соглашения о тех. барьерах в торговле (СТБТ) в рамках Уругвайского раунда ГАТТ, в главу IV Закона США о применении торг. соглашений от 1979 г. были внесены соответствующие поправки.

Раздел 402 Закона 1979 г. требует от фед. ведомств придерживаться принципов и положений, закрепленных в СТБТ. Кроме того, раздел 403 устанавливает норму, в соответствии с которой ни одно гос. ведомство или частное лицо не имеет права проводить какую-либо деятельность, связанную со стандартизацией, т.е. разработку и внедрение систем сертификации, которые создавали бы лишние препятствия межд. торговле.

Задачей торгпреда США является координация торг. политики применительно к стандартам и проведение переговоров с иностр. государствами по вопросам стандартизации. В структуре минторга действует **Нац. центр стандартизации и сертификации** в качестве органа, предусмотренного положениями Кодекса о стандартах. В качестве координатора добровольной системы стандартизации в частном секторе США в течение 80 лет выступает **Ам. нац. ин-т стандартов**. Главной задачей и приоритетным направлением его деятельности является оценка соответствия продукции действующим стандартам.

С 1998 г. ожидалось вступление в силу пакета соглашений между США и ЕС о взаимном признании (СВП) результатов испытаний и систем сертификации продукции высоких технологий. Согласно СВП, процедура оценки соответствия стандартам США может осуществляться в странах ЕС. При этом США будут иметь возможность не только поддерживать существующие высокие требования в отношении безопасности к стандартам на ввозимую продукцию, но и устанавливать еще более жесткие требования. Положения заключенных соглашений укладываются в рамки действующих в США законов, о которых речь шла выше, и поэтому для ам. законодателей нет необходимости производить изменения в них. Пакет СВП состоит из т.н. «рамочного соглашения» и 6 приложений по отраслям. Рамочное соглашение устанавливает общие правила и обязательства сторон, а отраслевые приложения содержат специфические положения в отношении продукции высоких технологий, программ и спецпроцедур.

Пакет соглашений охватывает следующие сектора и программы: сетевая и электромагнитная совместимость (СЭС) в отношении ИТ; СЭС и электробезопасность в отношении продукции

электротех. и электронной отраслей; инспекция в отношении наличия добросовестной практики производства фармпродукции и медприборов; безопасность прогулочных судов.

Рамочное соглашение содержит несколько положений, гарантирующих автономия регулирующих ведомств США: за ними сохраняется возможность изъятия продукции с рынка по причинам несоответствия санитарным, гигиеническим и экологическим требованиям. Во-вторых; они могут отказаться признать результаты сертификации или испытаний любого органа ЕС, если не были должным образом соблюдены соответствующие процедуры; США могут приостановить исполнение своих обязательств по любому из отраслевых приложений, если ЕС не выполняет обязательств по юр. обеспечению выполнения соглашений.

В соответствии с рамочным соглашением учреждаются общий и отраслевые комитеты. Эти комитеты не уменьшают роль и не подменяют собой работу таких основных регулирующих эту сферу ведомств США, как Управление по саннадзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов и Фед. комиссия по связи. За США сохраняется право определять, какие фирмы, организации или другие органы регулирования в странах ЕС будут осуществлять процедуры оценки соответствия, приемлемые для ам. ведомств.

СВП должны обеспечить взаимный доступ на рынки процедур оценки соответствия по всем охваченным товарам. В приложениях к СВП приводятся специфические процедуры и перечисляются виды продукции, охватываемые СВП. Признание сертификатов, выдаваемых органами ЕС продукции ИТ, начнется по истечении 24-месячного переходного периода, в течение которого в США будут произведены необходимые изменения в системе регулирования и будет достигнута необходимая степень доверия к результатам испытаний, полученным в иностр. лабораториях, и иностр. сертификатам. После получения одобрения соответствующего органа сертификации ЕС продукт может продаваться в США без доп. испытаний.

Что касается фармпрепаратов и медприборов, то после вступления СВП в силу начнется 3-летний переходный период, в течение которого будут проводиться совместные инспекции производства, обмен докладами, совместные программы обучения, нацеленные на достижение эквивалентности качества инспекций в каждом из регионов. В течение переходного периода Управление по саннадзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов должно определить, сумеют ли органы ЕС продемонстрировать достаточный профессионализм в вопросах проведения контроля качества медприборов и продукции в соответствии с его требованиями.

Реализация специальных положений СВП возложена на минторг США. Соглашение вступит в силу после того, как стороны закончат подготовительные работы в своих странах. В США эта работа включает в себя консультации с конгрессом и группами частного бизнеса, а также выполнение обязательных требований регулирующих органов.

## ГСП

Генеральная система преференций США обеспечивает применение льготного таможенно-тарифного режима в отношении импортных поста-

вок товаров из 149 развивающихся, менее развитых стран и стран с переходной экономикой.

ГСП США введена в действие 1 янв. 1976 г. **(на Россию ГСП была распространена в 1993 г.)**. Подобные системы льготного тамож. обложения импорта из развивающихся стран применяются 27 развитыми странами. Основой для их разработки стали решения Конференции ООН по развитию и торговле (ЮНКТАД) 1964 г.

Применение ГСП в США регламентируется исключительно на основе внутр. законодательства: Закон о торговле и конкуренции (The Omnibus Trade and Competitiveness Act 1988), Закон о поддержке демократии в Вост. Европе (The support for East European Democracy Act 1989), Закон о таможене и торговле (The Custom and Trade Act 1976). **Товар, включенный в ГСП и импортируемый в США из государства-бенефициария, возится беспошлинно.** ГСП охватывает 4468 товарных позиций в соответствии с Гармонизированным тарифом США (Harmonized Tariff Schedule).

Управление ГСП находится в компетенции президента США. Конкретная работа осуществляется аппаратом торгпреда США, во главе с которым действует подкомитет по ГСП из представителей всех заинтересованных органов власти. В случае возникновения сложностей в классификации товаров для целей ГСП окончательное решение вопросу принимается Тамож. службой США (Custom Service, Office of Regulations and Rulings). Любые изменения в системе предоставления льгот вступают в силу только после утверждения президентом США.

Задача постоянного обновления ГСП и обеспечения распространения ее льгот исключительно на страны, нуждающиеся в них, кроме того поддерживающие недискриминационный режим в торговле с США, решается через систему ежегодных и общих обзоров.

Ежегодный обзор системы преференций США проводится не ранее 1 июля. Основное внимание уделяется запросам, поступающим в подкомитет по ГСП. Соответствующие запросы могут делаться любой заинтересованной стороной (экспортеры, импортеры, производители, потребители, правительства государств-бенефициариев).

В соответствии с правилами ГСП, общий обзор проводится по решению президента США на периодической основе. Главное отличие общего обзора от ежегодного – наличие полномочий по внесению изменений в законодательство о ГСП по всем вопросам (от странового и товарного до применения льгот в целом).

При оценке возможностей сохранения статуса государства-бенефициария, как в целом, так и в отношении конкретных товаров, при проведении обзора во внимание принимаются следующие критерии: уровень благоприятности торг.-полит. режима для экспорта США; уровень обеспечения защиты прав ИС производителей США; уровень экспортной поддержки (в том числе применение экспортных субсидий); наличие инвест. мер, ограничительно действующих на торговлю; уровень реализации межд. соц.-трудовых стандартов.

Структурно система ГСП состоит из списка товаров и списка стран, на которые распространяется льготный тамож. режим, а также списка «товар-страна», исключенные из-под действия ГСП.

Система преференций США предусматривает

специальные механизмы, позволяющие выводить из-под ее действия государства, достигшие достаточно высокого уровня эконом. развития (механизм «градации») или отдельные товары, экспортируемые из определенных государств-бенефициариев, ввоз которых в США на льготных условиях или в значительных объемах наносит вред нац. хозяйству (механизм «ограничения по уровню конкурентоспособности»). Содержащиеся в законодательстве США правила позволяют эффективно использовать указанные инструменты для обеспечения доступа на рынок государств-бенефициариев экспорта из США.

*Товарный охват ГСП.* Основную массу товарных позиций, включенных в ГСП, составляют пром. товары, а также ряд с/х товаров, рыбная продукция, сырье, подвергнутые определенной степени обработки. Если конкретная товарная позиция внесена в список системы преференций, соответствующая отметка (в виде символа «А») делается в Гармонизированном тарифе. Существует категории товаров, на которые распространение действия ГСП законодательно запрещено, в том числе: текстиль, часы, обувь, изделия из натуральной кожи. Кроме того, любая товарная позиция или группа могут быть признаны «чувствительными». Это означает, что их импорт оказывает существенное влияние на рынок США, интересы потребителей, производителей и экспортеров. Соответствующая товарная позиция или товарная группа изымается из списка ГСП. Текущее законодательство США признает «чувствительными» импорт стали, стекла и электронной техники.

В секторе текстиля действует спец. режим в отношении 6 товарных позиций, производимых с использованием ручного труда (5701.10.13; 5702.10.10; 5702.91.20; 5805.00.20; 6304.99.10; 6304.99.40 по Гармонизированной товарной номенклатуре). Товары данной категории, поставляемые из государств-бенефициариев, могут получить преференциальный режим. Условием является подписание данным государством соглашения об организации системы сертификации на предмет подтверждения использования ручного труда в производстве. Подобные договоренности достигнуты с Ботсваной, Колумбией, Египтом, Таиландом, Тунисом и Уругваем.

Теоретически любое государство при распространении на него действия ГСП автоматически получает льготы по всем товарным позициям, включенным в список. Однако на практике в результате применения механизма «ограничений по уровню конкурентоспособности» некоторые государства-бенефициарии выводятся из-под действия ГСП в отношении ряда товаров. Соответствующие товарные позиции вносятся в специальный пограничный список товаров. Так, в частности, **Россия исключена из ГСП по ряду позиций в 9 товарных группах.**

Основным критерием для применения «ограничений по уровню конкурентоспособности» является размер импорта конкретного товара в США. В зависимости от свойств товарной позиции используется либо стоимостное выражение импорта (сравнение идет с предельным значением стоимости импорта из отдельного источника — устанавливается на периодической основе в начале каждого календарного года), либо его количественное значение (оценивается доля в общем объеме импорта

соответствующего товара в США — предельное значение 50%).

В случае если государство-бенефициарий выходит за границы установленных «ограничений по уровню конкурентоспособности», оно лишается преференций с 1 июля след. года. Подкомитетом по ГСП периодически публикуются «предупреждения» по странам и товарам, которые могут выйти за установленные границы. Возвращение преференций в отношении товаров, лишенных льготного режима, возможно при падении уровня импорта ниже установленного предельного значения, причем в увязке с требованиями, предъявляемыми в соответствии с механизмом градации.

Помимо приведенных выше предельных значений, применяемых ко всем государствам, существуют также более строгие предельные значения «ограничений по уровню конкурентоспособности» (40% от предельного уровня стоимости импорта из отдельного источника, или 25% от общего объема импорта). Они используются в отношении товарных позиций, признанных «достаточно конкурентоспособными» (в приложении к конкретной стране). Подобный статус может быть установлен в ходе общего обзора ГСП и должен быть утвержден президентом США; 300 товарам из 9 стран придан указанный статус.

«Ограничения по уровню конкурентоспособности» не применяются в отношении менее развитых стран, а также в отношении товаров, которые не производятся в США (соответствующие списки обновляются ежегодно), либо совокупный импорт которых незначителен (минимальный уровень в стоимостном выражении устанавливается ежегодно). Действие «ограничения по уровню конкурентоспособности» может быть приостановлено по решению президента США в ходе ежегодного обзора. Данное решение принимается на основе заявки заинтересованной стороны и исходя из интересов торг.-эконом. политики США (как вариант в обмен на уступки в других областях экспортно-импортного регулирования).

*Географический охват ГСП.* Страны, на которые распространяется действие ГСП, включены в список по 4-разделам: Independent Countries, Non-Independent Countries and Territories, гос. союзы и таможенные территории (Associations of Countries, рассматриваются в качестве единой тамож. территории для целей правил определения происхождения товара), менее развитые страны.

Любое государство, пользующееся режимом ГСП, может быть выведено из-под его действия полностью или в отношении конкретного товара на основе данных по уровню эконом. развития как всего государства, так и конкретной отрасли, производящей определенную товарную позицию.

В качестве основы для оценки уровня эконом. развития принимается размер ВВП на душу населения (первоначально установленная в 1985 г. граница составляла 8,5 тыс.долл., изменяется в пропорции к росту ВВП США, конкретные данные официально публикуются ежегодно). В случае если в ходе обзора реализации ГСП установлено, что определенное государство имеет эконом. показатели, превышающие установленное пороговое значение, оно выводится в течение 2 лет из льготного режима ГСП. Указанное решение утверждается президентом США. Так, в 1994 г. из ГСП была исключена Мексика, в 1998 — Кипр, Малайзия и др.



*Правила происхождения.* Принципиальным моментом для применения льгот ГСП в отношении, конкретной экспортной поставки в США является соблюдение 2 условий: прямой характер поставки из государства-бенефициария; установление факта происхождения товара в государстве-бенефициарии.

В основе подхода системы ГСП к правилам определения происхождения лежит принцип «расчета добавленной стоимости» при переработке в государстве-бенефициарии. В качестве порогового уровня установлена цифра – 35 % тамож. стоимости товара при его ввозе в США. Решение о распространении льгот ГСП на конкретную товарную поставку принимается тамож. службой США при наличии запроса от импортера о применении указанного режима. Россия также как и США реализует систему преференций в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран (с 15 мая 1996 г., в форме пониженных ставок импортных пошлин – 75% от действующих ставок).

### Антидемпинг

Под демпингом в ам. законодательстве понимается форма межд. ценовой дискриминации, при которой товары продаются на одном экспортном рынке (например, в США) по ценам более низким, чем те, по которым продаются аналогичные товары на внутр. рынке экспортера или на других экспортных рынках.

По данным УМТ, в 1980-97 гг. в США было заведено 837 антидемпинговых дел в отношении импортных товаров, начиная со срезанных цветов, меда, чеснока, сырьевых материалов и кончая изделиями высоких технологий, такими как суперкомпьютеры и полупроводниковые интегральные схемы. Издано 415 антидемпинговых указов, 127 приказов отозвано. КМТ вынесено 145 негативных окончательных определений в отношении наличия ущерба, и 33 негативных окончательных определения вынес минторг.

Принятый конгрессом США закон о соблюдении соглашений Уругвайского раунда ГАТТ ввел в действие в США с 1 янв. 1995 г. Антидемпинговое соглашение.

Разделом 731 закона о тарифе от 1931 г. предусматривается введение антидемпинговой пошлины в дополнение к любым другим пошлинам при одновременном соблюдении 2 условий. Во-первых, минторг должен вынести определение о том, что имеет место в настоящем или будет иметь место в будущем продажа иностр. товара определенного класса или вида по цене ниже справедливого уровня. Вынесение определения основывается на сравнении нормального значения с экспортной ценой по каждой импортной продаже, сделанной в течение относящегося к периоду расследования времени. Способ расчета демпинговой маржи зависит от типа экономики страны-экспортера.

Для определения демпинговой маржи при импорте товаров из стран с рыночной экономикой минторг использует фактические значения цен и фактические издержки. После расчета себестоимости, производится сравнение цен на товар на рынке США и внутр. рынке страны экспортера для определения наличия или отсутствия демпинга. Если представители какой-либо отрасли промышленности США утверждают, что иностр. производитель продает товар по цене ниже себестоимости,

то минторг США определяет полную себестоимость и сравнивает это значение с ценой продаж на внутр. рынке производителя.

Подход минторга к РФ и КНР, относимых им к категории стран с нерыночной экономикой, другой. По мнению минторга, цена и уровень издержек в коммунистических и бывших коммунистических странах устанавливаются государством и не отражают реальных рыночных цен.

*Демпинг в третьих странах.* Раздел 1318 Закона о торговле и конкуренции от 1988 г. был принят в ответ на растущую озабоченность по поводу ущерба, наносимого в результате демпинга иностр. товаров на рынках третьих стран. Этим разделом устанавливается процедура подачи петиций внутр. производителями на имя торгпреда США для обеспечения соблюдения интересов США в соответствии со статьей 12 Антидемпингового кодекса ГАТТ. Предприятия ам. промышленности, производящие аналогичную или такую же продукцию, конкурирующую с иностр. товаром, могут подать петицию торгпреду США, если есть основания полагать, что **иностран. товар продается по демпинговым ценам на рынке третьей страны и наносит ущерб ам. промышленности.**

Если торгпред США приходит к заключению, что есть разумные основания для изложенных в петиции претензий, то он **должен направить компетентным органами иностр. государства обращение, содержащее просьбу о принятии антидемпинговых мер от имени США.** В соответствии с параграфом 2 статьи 12 Антидемпингового кодекса ГАТТ к обращению должны быть приложены ценовая информация, демонстрирующая наличие предполагаемого демпинга, и детальная информация, подтверждающая нанесение ущерба соответствующей отрасли промышленности за счет предполагаемого демпинга. Для подготовки такого обращения торгпред США привлекает КМТ и минторг США.

Если правительство иностр. государства отказывается принимать какие-либо антидемпинговые меры, то торгпред США обязан провести консультации с представителями ам. промышленности по вопросу принятия других мер в соответствии с другими законами США.

В Антидемпинговом соглашении Уругвайского раунда появилось положение о предоставлении полномочий в отношении возможности издания приказа по запросу третьей страны при наличии определенных обстоятельств. В законе США о соблюдении соглашений Уругвайского раунда предусматривается, что правительство страны-члена ВТО может направить торгпреду США петицию с требованием проведения расследования для выяснения наличия демпингового импорта из другой страны в США, который наносит ущерб промышленности страны, подавшей петицию. После консультаций с минторгом США и КМТ, а также с одобрения Совета ВТО по торговле товарами, торгпред США принимает решение о начале расследования.

*Определение материального ущерба.* До издания антидемпингового приказа КМТ должна выявить наличие ущерба промышленности США вследствие демпинговых продаж товара в США. От КМТ требуется проведение анализа динамики объемов импорта, оценка воздействия импорта на цены на аналогичные товары в США с учетом таких фак-

торов, как снижение объемов торговли, доля товара на рынке, динамика объемов прибыли, производительности труда, возврата на вложенный капитал, использование производственных мощностей. Принимается во внимание влияние на динамику занятости, объемов складских запасов, уровня зарплаты, возможности финансирования, а также учитывается негативный эффект на выпуск продукции конкретной отрасли ам. промышленности.

На конечном этапе КМТ устанавливает величину демпинговой маржи. В разделе 222(b)(2) закона о соблюдении соглашений Уругвайского раунда говорится о том, что при определении рыночной доли импортного товара и выявления факторов, влияющих на фин. показатели, КМТ должна сфокусировать внимание на рассмотрении ситуации на товарном рынке аналогичной продукции, в частности направляют ли ам. производители по внутрифирменным каналам значительную ее часть для использования в дальнейшем производстве (т.е. имеет ли место связанное производство, продукция которого не предназначена для реализации на товарном рынке). В Постановлении о мерах по реализации закона делается разъяснение, что импортные товары, предназначенные для дальнейшей переработки, не учитываются при подсчете доли импорта на товарном рынке, если они не оказывают конкуренции продукции, предназначенной для реализации на товарном рынке.

*Инициирование расследования.* Антидемпинговое расследование может начинаться как по инициативе минторга, так и в результате подачи петиции заинтересованной стороной. От лица заинтересованной отрасли петиции могут подаваться производителем или оптовым поставщиком аналогичной продукции; уполномоченным или признанным союзом или группой рабочих, которые представляют отрасль; торг. или деловой ассоциацией, большинство членов которой являются производителями аналогичного товара; коалицией фирм, союзов или торг. ассоциаций. Минторг должен оказать техпомощь представителям малого бизнеса в процессе подготовки и подачи петиции.

Петиции должны быть поданы одновременно в минторг США и КМТ. В течение 20 дней со дня подачи петиции минторг должен принять решение о наличии в петиции достаточных юр. оснований для начала расследования. Исковая правоспособность петиционера считается надлежащей, если на долю поддерживающих петицию ам. предприятий или рабочих приходится не менее 25% производства аналогичного товара. Если управление фирмы выражает позицию, противоположную точке зрения работников фирмы, то минторг не должен учитывать позицию фирмы ни в пользу поддержки петиции, ни в пользу оппозиции. Минторгу дается 40 дней на то, чтобы принять решение о начале расследования. Исковая правоспособность петиционера не может быть оспорена в минторге после начала расследования, но может быть оспорена в суде. В ходе антидемпингового расследования минторг может осуществлять контроль за импортом аналогичного товара из других стран-поставщиков в течение года для определения наличия устойчивого демпинга данного товара. При этом при наличии достаточных ос-

нований минторгу предоставлено право самостоятельного возбуждения доп. расследований.

На основании представленной информации КМТ должна определить, имеются ли «разумные показатели» материального ущерба. Обязанность предоставления доказательств по данному вопросу возлагается на петиционера. Если КМТ выносит отриц. предварительное определение, то расследование прекращается. Если же выносится утвердительное определение, расследование продолжается. Для вынесения определения КМТ дается 45 дней со дня подачи петиции или даты самоинициирования расследования, или в течение 25 дней со дня получения уведомления о начале расследования, если минторг продлил срок инициирования для проведения опроса отрасли с целью установления исковой правоспособности петиционера.

Если КМТ выносит утвердительное предварительное определение в отношении наличия материального ущерба, минторг должен вынести определение в отношении наличия демпинга.

Вынесения утвердительного предварительного определения влечет за собой 2 последствия:

1. Минторг США должен остановить реализацию партий товара, в отношении которого вынесено определение, начиная со дня его опубликования. Также минторг издает приказ о внесении денежного депозита, бондов или других видов соответствующего обеспечения по каждой последующей партии товара, в сумме, эквивалентной величине рассчитанной демпинговой маржи.

2. КМТ должна начать окончательное расследование в отношении определения ущерба, а минторг должен предоставить необходимую для этого информацию. Если в результате предварительного расследования выносится негативное определение, то реализация не останавливается, расследование же переходит в финальную стадию.

Если в ходе расследования петиционер заявляет о наличии усугубляющих обстоятельств, то на основе имеющейся информации минторг должен определить, во-первых, имелись ли в прошлом факты демпинга или материального ущерба в результате демпинга данного товара на рынках США или других стран, или импортер знал или должен был знать о том, что товар продается по ценам ниже справедливой стоимости и что такая торговля, возможно, наносит материальный ущерб, и, во-вторых, импорт этого товара происходил в значительных объемах в течение короткого периода времени. Если минторг подтверждает наличие усугубляющих обстоятельств, остановка реализации товара распространяется на все нереализованные партии товара, ввезенные в течение 90 дней до даты издания уведомления об остановке реализации.

*Окончательное определение минторга США.* Минторг должен вынести окончательное решение по вопросу о продажах по ценам ниже справедливых в течение 75 дней со дня вынесения предварительного определения. В случае отсрочки этот период может увеличиваться до 135 дней.

В случае вынесения отрицательного определения расследование прекращается, включая действие приказа об остановке реализации товара, а суммы оплаченных пошлин компенсируются. Возврату подлежат также бонды и другие виды обеспечения. Если окончательное определение

имеет утвердительный характер, то минторг издает приказ об остановке реализации товара и внесении денежного депозита, бондов или другого обеспечения (если это не было сделано после вынесения предварительного решения) и ожидает уведомления об окончательном определении КМТ в отношении материального ущерба.

В течение 120 дней со дня вынесения утвердительного предварительного определения или 45 дней со дня утвердительного окончательного определения минторга (в зависимости от того, какой из сроков заканчивается позже) КМТ должна внести окончательное решение в отношении наличия материального ущерба. Если предварительное определение минторга отрицательное, а окончательное – положительное, то для вынесения окончательного определения о наличии ущерба отводится до 75 дней.

Расследование может быть прекращено минторгом или КМТ в случае отзыва petitioner своей петиции. Минторг может прекратить начатое по собственной инициативе расследование, если признает, что прекращение расследования служит общественным интересам.

Минторг может приостановить антидемпинговое расследование, если будет заключено одно из 2 соглашений экспортерами, на долю которых приходится подавляющая доля поставок расследуемого товара: соглашение о прекращении экспорта товара в США в течение 6 мес. после приостановления расследования; соглашение о пересмотре цен для исключения торговли расследуемым товаром по ценам ниже справедливых.

Антидемпинговое расследование не может быть прекращено на основании заключения соглашения о введении количественных ограничений. Единственным исключением из этого правила являются антидемпинговые расследования в отношении импорта товаров, происходящих из стран с нерыночной экономикой.

Минторг может не приостановить расследование на основании заключенных соглашений, пока не убедится, что такая приостановка будет отвечать общественным интересам и возможен эффективный контроль за соблюдением соглашений о приостановке расследования. В случае отказа от приостановки расследования минторг должен сообщить экспортерам причины такого отказа, а также предоставить им возможность изложить свои комментарии.

До приостановки расследования минторг должен опубликовать извещение о приостановке и вынести предварительное утвердительное определение о торговле по ценам ниже справедливой цены. КМТ также приостанавливает расследование. После этого прекращается действие приказа о запрете реализации товара, а все денежные депозиты и бонды подлежат возврату.

Если в течение 20 дней с момента опубликования уведомления о приостановке расследования в минторг поступает запрос от заинтересованной стороны или от экспортеров, на долю которых приходится значительная доля экспорта товара, то минторг и КМТ должны продолжить расследование.

Минторг обязан контролировать соблюдение соглашений о приостановке расследований. Умышленное нарушение соглашений подлежит наказанию в гражд. порядке.

*Антидемпинговый приказ* может быть издан только, если и минторг и КМТ вынесли окончательные утвердительные определения. Выносимое минторгом должно содержать определение нормальной стоимости и экспортной цены, что является основой для расчета антидемпинговых пошлин и сумм пошлин, подлежащих внесению на депозит при последующих поставках. Не позднее 7 дней после опубликования КМТ извещения о вынесении утвердит. окончат. определения минторг обязан издать антидемпинговый приказ. В этом приказе даются указания Тамож. службе произвести оценку антидемпинговых пошлин, размер которых должен равняться величине превышения нормальной цены над экспортной ценой, т.е. демпинговой марже.

*Пересмотр дела.* По требованию заинтересованных сторон, минторг проводит ежегодный надзор за действующими антидемпинговыми приказами и соглашениями о приостановке расследований. Согласно закону о соблюдении соглашений Уругвайского раунда, процедура адм. пересмотра происходит таким образом, чтобы окончательное решение могло быть вынесено не позднее чем через год (возможно продление на 6 мес.).

Окончательное определение или соглашение о приостановке расследования подлежит пересмотру минторгом или КМТ, когда они получают информацию или запрос, свидетельствующие об изменившихся обстоятельствах, достаточных для начала пересмотра. Однако ни соглашение о приостановлении расследования, ни окончательное определение не могут быть пересмотрены в течение 24 месяцев со дня их опубликования без предоставления достаточных оснований.

Соглашениями Уругвайского раунда предусмотрен естественный 5-летний срок истечения действия антидемпинговых приказов и соглашений о приостановке антидемпингового расследования при условии, что властные органы не определяют, что естественное прекращение их действия приведет к продолжению или возобновлению демпинга, или причинению ущерба. Не позднее, чем за 30 дней до истечения 5-летнего срока, минторг должен опубликовать уведомление о начале пересмотра антидемпингового приказа, в связи с истечением срока его действия. Сторона, заинтересованная в продолжении действия приказа должна предоставить минторгу и КМТ информацию в отношении возможных последствий отзыва приказа. Минторг должен закончить расследование по пересмотру в течение 240 дней, а КМТ – 360 дней со дня его начала. Сроки могут быть продлены, если расследование носит сложный характер.

В 1988 г. антидемпинговое законодательство США было дополнено нормами, направленными на предотвращение возможностей обхода действующих антидемпинговых приказов. Эти поправки касаются 4 вариантов обходов: сборка товара в США, сборка товара на территории третьей страны, несущественная переработка товара и последующая доработка товара. При определенных обстоятельствах и с учетом всех относящихся к делу факторов минторг может распространить действие приказа на части и компоненты товара (в случае его сборки в США), на товары из третьих стран (в случае сборки товара в этих странах), ви-

доизмененные или доработанные позднее товары. В ходе переговоров по антидемпингу в рамках Уругвайского раунда США предприняли попытку включить аналогичные положения по предотвращению обхода антидемпинговых приказов в окончательный вариант антидемпингового соглашения. Однако по предложенному тексту договоренности достигнуто не было, и вопрос был передан на рассмотрение Комитета по антидемпинговой практике.

Антидемпинговое соглашение не содержит положений о мерах по предотвращению обхода антидемпингового режима. Закон США о соблюдении соглашений Уругвайского раунда внес поправки в нормы 1988 г., предусматривающие взвешенный подход к рассмотрению характера сборочных операций на территории США и третьих стран. Под действие антидемпингового приказа теперь могут подпадать лишь те компоненты, на долю которых приходится существенная часть стоимости собираемого товара.

Сторона, заинтересованная в пересмотре окончательного антидемпингового определения, может обратиться в Суд по делам межд. торговли США. В соответствии с действующим законодательством, дела по товарам, происходящим из Канады и Мексики, пересматриваются органами НАФТА, а не в упомянутом суде, по просьбе одного из правительств – США, Мексики или Канады.

Спор между сторонами может быть рассмотрен в рамках ВТО. Закон США о соблюдении соглашений Уругвайского раунда содержит положения о принятии к рассмотрению докладов органов ВТО в отношении антидемпинговых дел.

Если орган ВТО по урегулированию споров определяет, что действия КМТ противоречат обязательствам США, то торгпред США может потребовать от КМТ представления доклада. Если КМТ дает утвердительный ответ, то торгпред США может требовать от КМТ принятия такого определения, которое не противоречило бы решению органа ВТО. Торгпред США после консультаций с конгрессом может дать директиву КМТ отозвать приказ. В свою очередь президент США после консультаций с конгрессом может внести изменения или отменить действия КМТ. Аналогичная процедура существует и в отношении определенного минторга.

## Джексон-Вэник

**Предоставление России РНБ на постоянной основе.** В связи с поправкой Джексона-Вэника к Закону о торговле 1974 г. **Россия имеет РНБ на временной основе** (формально требуется его ежегодное продление). Это противоречит статье 1 действующего рос.-ам. Соглашения о торг. отношениях, предусматривающего взаимное предоставление РНБ без каких-либо условий. Давно устранены причины, обусловившие принятие конгрессом поправки Джексона-Вэника (свобода эмиграции из СССР); из-под поправки Джексона-Вэника уже выведено большинство бывших коммунистических стран (включая страны Балтии и Камбоджу).

Администрация США в 1994 г. сделала заключение о соответствии эмиграционной политики России критериям поправки Джексона-Вэника, что делает ежегодное продление РНБ автоматическим. После этого Администрация не предприни-

мала дальнейших шагов. Она ссылается на негативную позицию конгресса и влиятельных еврейских организаций, на якобы нерешенные в России вопросы с выездом за рубеж отдельных лиц, с обеспечением свободы выражения религиозных убеждений и т.п. Правда, в последнее время американцы стали заявлять о готовности продолжить диалог по этому вопросу, в том числе на уровне правительств и парламентов обеих стран.

*Признание рыночного статуса рос. экономики.* США относят Россию к категории стран с нерыночной экономикой при антидемпинговых расследованиях. Хотя в ВТО мы вступаем в качестве страны с рыночной экономикой. Затруднен, а фактически закрыт, доступ на рынок США рос. товаров, попадающих под антидемпинговые пошлины (**ставки антидемпинговых пошлин на товары из стран с нерыночной экономикой составляют 40-120%**, тогда как средняя ставка по всем антидемпинговым пошлинам США не превышает 40%).

Американцы в принципе не возражают, чтобы начать рассмотрение данного вопроса, скорее всего в привязке к одной из процедур пересмотра действующего антидемпингового приказа или соглашения о приостановке антидемпингового расследования. При этом они подчеркивают **негативные последствия для России статуса рыночной экономики**, а именно: применение к рос. товарам компенсационных пошлин, не используемых в США по отношению к странам с нерыночной экономикой (**до присоединения России к ВТО** это является реальной угрозой); отсутствие возможности заключать соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований.

Согласно статье 771(18А) Тарифного закона США 1930 г. (поправка от 1988 г.), страной с нерыночной экономикой считается государство, экономика которого, по определению минторга, действует не на рыночных принципах себестоимости и ценообразования, в результате чего цены на товары не отражают их действительную стоимость. Закон уполномочивает минторг принимать решения об изменении статуса стран (с нерыночного на рыночный) на основании результатов соответствующих расследований, проводимых по запросу заинтересованных сторон, в ходе которых он должен получить от этих стран удовлетворяющую его информацию по следующим вопросам: степень конвертируемости нацвалюты в валюту других стран; зависимость оплаты труда от договоренности между работодателями и трудящимися; порядок создания СП и других форм инокапвложений; доля средств производства, принадлежащая или контролируемая государством; степень госконтроля за распределением ресурсов и за решениями предприятий по вопросам ценообразования и производства; другие факторы (например, наличие бартерных операций, надлежащая система бухучета, реальное обеспечение права личной собственности, открытая система торговли), которые свидетельствуют о том, что цены и издержки производства отражают истинную рыночную стоимость производимых в стране товаров и услуг.

Антидемпинговое законодательство дает минторгу право принимать решения относительно статуса той или иной страны в любое время. На практике же вопросы изменения статуса стран рассматриваются минторгом в рамках конкретно-

го антидемпингового расследования или административного пересмотра действующего антидемпингового приказа, с тем чтобы дать возможность заинтересованным сторонам высказаться по данному вопросу. **Заключение минторга об отнесении какой-либо страны к категории стран с рыночной экономикой не требует утверждения конгрессом и не может быть обжаловано в судебном порядке.**

Законодательство США предусматривает также возможность признания «рыночно ориентированными» отдельных отраслей («островков капитализма») в рамках нерыночной экономики, если при этом соблюдены следующие условия: отсутствие правительственного вмешательства в процесс ценообразования и производства в этой отрасли, подавляющая часть производства отрасли должна приходиться на частные компании, а все используемые в отрасли составляющие, материалы и затраты, включая стоимость труда и топлива, должны быть «рыночно ориентированы» и не устанавливаться государством. Согласно мнению специалистов и результатам подобных пересмотров по Китаю, такой «отраслевой тест» пройти не менее трудно, чем «тест» на признание рыночности экономики в целом.

К России статус страны с нерыночной экономикой перешел «по наследству» от бывшего СССР, который ам. законодательством был отнесен к «коммунистическим» странам и по определению имел статус нерыночной экономики. После распада СССР этот статус был автоматически закреплен за новыми независимыми государствами. Поэтому в первом антидемпинговом расследовании против РФ как самостоятельного государства по поставкам урановой продукции, проводившемся в 1991–92 гг., минторг исходил именно из такого статуса, в результате чего в 1992 г. было заключено соглашение о приостановлении этого расследования, устанавливавшее как количественные, так и ценовые ограничения поставок урана в США (а не только ценовые, как это предусмотрено для стран с рыночной экономикой). В последующем «нерыночный» статус России был подтвержден в ходе антидемпинговых расследований в отношении ферросилиция (1993 г.), феррованадия и магния (1995 г.), толстолистовой (1997 г.) и горячекатаной стали (1999 г.) и административного пересмотра антидемпингового приказа по титановой губке (1999 г.). Он будет оставаться в силе до тех пор, пока минторг не признает за Россией статус страны с рыночной экономикой.

До сих пор попытки изменить статус предпринимали Польша, Чехия и Украина (Китай безуспешно пытался получить статус «рыночно ориентированной» отрасли). **Статус рыночной экономики с 1992 г. был предоставлен только Польше**, просьба Чехии находится в стадии рассмотрения, а Украине было отказано. Петиции оформлялись в виде писем посольств этих стран в США в адрес минторга, которые дополнялись обращениями местных адвокатских фирм. В письмах содержалась просьба пересмотреть статус и приводились аргументы в пользу соответствия экономики данной страны критериям «рыночности».

Решения по петициям Польши и Украины были приняты минторгом одновременно с вынесением окончательного заключения по соответствующему антидемпинговому расследованию (т. е. через 240–360 дней после их начала).

В заключении по петиции Украины минторг, в частности, отметил следующие несоответствия экономики этой страны критериям рыночности: гривна используется в расчетах только с странами СНГ и не конвертируется в валюту других стран; правительство сохраняет контроль за поступлением валюты в страну, требуя от экспортеров обменивать 50% своей валютной выручки на гривны по установленному правительством курсу; государство регулирует отношения между работодателями и трудящимися, требуя, чтобы госпредприятия и организации придерживались ставок зарплаты, предусмотренных тарифной сеткой; негос. предприятия должны исходить из установленного государством порядка при классификации должностей и установлении ставок зарплаты; правительство регулирует порядок возмещения ущерба, понесенного трудящимися в результате совершения работодателями уголовно наказуемых деяний; в стране действует сложная и непредсказуемая система принятия и исполнения арбитражных решений в отношении иноинвесторов; **иностранцам запрещено владеть землей на Украине**; процесс приватизации проходит неравномерно и охватывает мелкие предприятия, в то время как основная часть экономики находится в руках государства; в частности тысячи предприятий ТЭК с большим экспортным потенциалом отнесены к категории «стратегических», т. е. не подлежащих приватизации; иностранцы не могут покупать приватизационные сертификаты и в приватизации могут участвовать только через посредников; статус т.н. приватизированных предприятий («акционерных компаний») также недостаточен для того, чтобы они выступали в качестве ответчиков в ходе антидемпинговых расследований, поскольку большая часть их акций принадлежит государству (например, «Азовсталь» и 3-д им. Ильича); государство во многом сохраняет контроль за средствами производства и распределением ресурсов в отношении не только госпредприятий, но и предприятий, которым госпредприятия сдаются в лизинг; правительство продолжает устанавливать внутр. цены в некоторых отраслях экономики, в частности на товары, которые затрагивают всю экономику или производятся монополиями; оно изымает у монополий часть прибыли, которую считает чрезмерной, при этом монополией считается предприятие, на продукцию которого приходится 35% местного рынка соответствующего товара.

В результате, по мнению минторга, госконтроль за экономикой Украины сохранился и рыночные отношения не стали преобладающими.

Основное преимущество статуса страны с рыночной экономикой состоит в том, что в ходе антидемпингового расследования против товаров из стран с таким статусом факторы производства, стоимости и иных параметров, определяющих размер антидемпинговой маржи, рассчитываются минторгом на основе реальных показателей предприятий-ответчиков, а не исходя из данных, полученных отpetitionеров.

Возможные негативные последствия «рыночного» статуса сводятся к следующему: в дополнение к антидемпинговым расследованиям против экспортируемых в США товаров из этих стран ам. компании получают возможность инициировать расследования под предлогом госсубсидирования производства и экспорта этих товаров (при этом

при определении размера компенсационных пошлин могут учитываться субсидии и дотации, рассчитываемые на базе амортизационного периода продолжительностью до 15 лет). Несмотря на то, что, согласно оценкам, уровень компенсационных пошлин ниже уровня антидемпинговых пошлин (соответственно 15 и 40% — для рыночных экономик), в случае большого количества таких пошлин их общее воздействие на экспорт из стран, получивших «рыночный» статус, может оказаться значительным; минторг отменит заключенные соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований (Suspension Agreements) и потребует подписания новых, в которых будут предусмотрены не количественные, а ценовые ограничения экспорта.

*Об антидемпинговом расследовании в США в отношении поставок стали из России.* Начатое 15 окт. 1998 г. антидемпинговое расследование в отношении поставок горячекатаных стальных рулонов из России завершилось 13 июля 1999 г. достижением рос.-ам. договоренностей, упорядочивающих экспорт рос. сталепродукции и позволяющих отечественным производителям сохранить присутствие на ам. рынке стали.

Указанные договоренности устанавливают количественные и ценовые ограничения на ряд поставляемых в США категорий рос. металлопроката. В соответствии с Соглашением о приостановлении антидемпингового расследования по горячекатаной стали, вводятся ограничения на ее ввоз, объемы которого к 2003 г. должны достичь 725 тыс.т. в год (20% от уровня 1998 г.). В соглашениях оговаривается минимальная экспортная цена (255-280 долл./т.) и вводится мораторий на поставки рос. стали до конца 1999 г.

Одновременно, по настоянию ам. стороны, было заключено Всеобъемлющее соглашение о торговле отдельными видами стали, устанавливающее количественные ограничения на экспорт в США всех остальных видов рос. сталепроката (трубы, катанка, рельсы, прутки, проволока, инструментальная сталь, оцинковка и т.д.).

Достижение рос.-ам. договоренностей по торговле сталью явилось в значительной степени вынужденной для нас мерой: **альтернативой заключению этих соглашений могло бы стать закрытие важного для рос. металлургов ам. рынка.** Подписанные соглашения не избавляют нас от новых антидемпинговых расследований, однако позволяют урегулировать возникающие разногласия на основе достижения договоренностей об их приостановлении, исходя из параметров, согласованных сторонами во Всеобъемлющем соглашении. Сохраняется возможность пересмотра отдельных не устраивающих нас позиций этих соглашений в случае выхода на приемлемые для американцев ценовые показатели, или даже прекращение их действия в случае принятия США решения о предоставлении России статуса страны с рыночной экономикой.

*Вопросы ГСП по некованому титану.* Беспшлинный режим ввоза в США товаров рос. экспорта в соответствии с программой ГСП с окт. 1994 г. дает совокупный эконом. эффект порядка 40-50 млн.долл. в год. Однако эта сумма имеет тенденцию к сокращению в результате того, что Администрация США исключает отдельные рос. товары из ГСП, как это случилось, в частности, с издели-

ями из титана и другими товарами. Это происходит в результате того, что экспорт таких товаров в США превышает установленный законом «порог конкурентоспособности», что дает администрации право исключать их из ГСП.

Во избежание прекращения экспорта таких товаров в США Торгпредство РФ по согласованию с рос. экспортерами заблаговременно обращается в АТП с петициями о неприменении к ним указанной ограничительной меры. Такие петиции были, в частности, направлены в отношении капролактама и титановых изделий из России.

По результатам ежегодного пересмотра ГСП, объявленным 1 июня 1998 г. было отменено требование о непревышении «порога конкурентоспособности» для изделий из ковального титана и капролактама из России. В то же время по итогам пересмотра не было принято решение по петиции о распространении режима ГСП на рос. изделия из некованого титана. Первоначально задержка связывалась с тем, что поскольку некованый титан относится к той же тарифной позиции, что и титановая губка, на которую в США с 1968 г. установлена антидемпинговая пошлина, то до отмены этой пошлины не может быть и речи о предоставлении некованому титану режима беспшлинного ввоза.

Однако отмена антидемпингового приказа по титановой губке из России, о чем 31 авг. 1999 г. объявил минторг на основании заключения КМТ от 20 июля, не привела автоматически к принятию положительного решения по некованому титану. АТП намерен дополнительно проанализировать имеющиеся возражения против включения некованого титана в ГСП, связанные с «большой обеспокоенностью» ам. предприятий-производителей титана и некоторых членов конгресса возможными негативными последствиями этого для ам. промышленности.

Как показывает анализ ситуации, спрос на титан в США не снизился, а цены по долгосрочным сделкам, таким как сделки между «Боингом» и его поставщиками, оставались неизменными. Импорт титана из России в 1997-98 гг. даже сократился. Ам. производители титана не смогли доказать правительству США, что они были вынуждены увольнять своих рабочих из-за импорта рос. титана.

По свидетельству представителей ам. промышленности, поставки рос. некованого титана способствовали бы удовлетворению потребностей ам. аэрокосмической промышленности, предприятий по производству спортивного снаряжения и медоборудования, и тем самым — повышению конкурентоспособности ам. экспорта. От этого выиграли бы и те ам. производители титановых изделий, которые зависят от импорта титановой губки и находятся в неблагоприятном положении по отношению к предприятиям, которые производят титановую губку и выпускают изделия из титана.

Для рос. предприятий по производству некованого титана снятие барьеров для экспорта их продукции позволило бы обеспечить занятость 50 тыс.чел. и содействовало бы закреплению гражд. ориентации этих предприятий. Для России получение режима ГСП титана важно и в связи с подписанием в марте 1998 г. с компанией «Боинг» протокола о поставках в течение 5 лет рос. титана на 175 млн.долл.

*О санкциях против рос. организаций.* 29 апр. 1999 г. госдеп опубликовал уведомление о введении эконом. санкций против 3 рос. организаций под предлогом поставки ими «смертоносного военного оборудования» стране, являющейся, по определению госсекретаря, «спонсором терроризма» (имеется в виду Сирия). В отношении этих организаций (Тульское инструментальное КБ, Вольский механический завод и ЦНИИ точмаша) США будут проводить «политику отказа в предоставлении помощи». Решение принято на основании Закона об оказании помощи иностр. государствам, который предусматривает в подобных случаях прекращение всех видов помощи государству-«нарушителю». Однако в решении госдепа подчеркивается, что речь идет об отказе в помощи именно названным 3 организациям.

Указанные организации пополнили учрежденный минторгом США с фев. 1998 г. «черный» список «сомнительных» иностр. пользователей ам. высокотехнологичной продукцией, экспортируемой в другие страны. Список регулярно публикуется минторгом с целью информировать ам. экспортеров об особых требованиях поставки компьютеров и других товаров двойного назначения тем иностр. потребителям, которые могут, по мнению США, использовать их для разработки ОМУ или для передачи с этой целью другим странам.

В 1998 г. в «черный» список были включены НИИ тех. физики (Челябинск-70), НИИ экспериментальной физики (Арзамас-16) и ин-ты и центры Минатома в г.г. Снежинске и Кремлево. Причиной послужила «несанкционированная» продажа ам. компанией Silicon Grafics компьютерных систем мощностью до 2000 МТОПС одной рос. лаборатории, которая якобы использовала их для компьютерной имитации ядерных взрывов.

В фев. 1999 г. администрация Клинтона объявила о введении санкций против 10 рос. ин-тов и предприятий, обвиняемых в передаче ядерной технологии Ирану. Указанные санкции вводятся США в одностороннем порядке со ссылкой на нац. законодательство и без предварительных консультаций и предоставления весомых доказательств вменяемых рос. организациям нарушений.

## Трансатлантика

**Об эконом. отношениях США-ЕС.** В 1997 г. объем взаимной торговли товарами увеличился по сравнению с 1995 г. в полтора раза и превысил 400 млрд.долл. Сбалансирован двусторонний поток инвестиций, достигший в 1998 г. 750 млрд. долл., причем на долю Зап. Европы приходится половина ам. капвложений за рубежом.

Торг.-эконом. отношения США с Зап. Европой складываются непросто. Главный раздражителем являются чрезмерно высокие, по мнению Вашингтона, протекционистские барьеры в ЕС, прежде всего нетарифного характера, препятствующие наращиванию ам. поставок на этот рынок. В результате **доля всех западноевропейских стран в общем экспорте США составляет всего 22%** и постепенно снижается. Существовавшее еще в начале 90-х гг. положительное для США сальдо торговли с этим регионом сменилось растущим пассивом, достигшим в 1998 г. 20 млрд. долл. Конкретными проявлениями торг. противоречий

между американцами и европейцами в 1997-98 гг. стали ожесточенные споры по поводу поставок говядины, пушнины, зерна, бананов и другой продукции.

В поиске путей укрепления эконом. связей с Европой особое значение Вашингтон придает реализации объявленной на саммите США-ЕС (Лондон, май 1998 г.) совместной торг.-эконом. инициативы «Трансатлантическое эконом. партнерство». Рассчитанная до 2000 г., она предусматривает наращивание ам.-западноевропейского взаимодействия в двустороннем и многостороннем (прежде всего ВТО) формате по всем эконом. связям, в т.ч. в обл. торговли, инвестиций, протарифов, доступа на рынок госзаказов, антимонопольного регулирования, электронной торговли и т.д.

По расчетам США, осуществление этой инициативы и принятого на ее основе совместного плана действий должно облегчить экспорт в Зап. Европу ам. услуг на 70 млрд. долл. и агропродукции, взаимная торговля которой составляет 15 млрд. долл.

*О законе д'Амато.* 5 авг. 1996 г. Б.Клинтон подписал законопроект о санкциях против инофирм, участвующих в финансировании нефтегазопрома Ирана и Ливии (закон д'Амато). Президент США обязан налагать санкции на инофирмы, инвестиции которых в нефтегазовую отрасль Ирана или Ливии превысят 40 млн. долл. или которые будут уличены в поставках Ливии товаров в нарушение резолюций 748 и 883 СБ ООН. Санкции включают также запрет на предоставление кредитов Эксимбанка США, отказ в выдаче экспортных лицензий, запреты на предоставление крупных коммерческих кредитов ам. банками, на операции с ам. гос. ценными бумагами и на приобретение товаров и услуг у фирм, ведущих дела с Ираном и Ливией. ЕС начал, а затем приостановил процедуру иска в рамках ВТО о неправомерности применения экстерриториальных положений закона.

Подписание компаниями «Тоталь» (Франция), РАО «Газпром» и «Петронас» (Малайзия) соглашения с Ираном по разработке газового месторождения Южный Парс вызвало болезненную реакцию в США и стало предметом разногласий с ЕС.

На состоявшемся 18 мая 1998 г. в Лондоне саммите США-ЕС была достигнута договоренность о промежуточной развязке «санкционного» дела. США берут на себя **обязательство воздерживаться от задействования положений своего экстерриториального законодательства против ЕС.** Последний в свою очередь обязался не ставить в ВТО вопрос об отмене упомянутого закона.

18 мая 1998 г. администрация США приняла решение об отмене действия указанного закона. Как заявила ам. сторона, при рассмотрении новых проектов западноевропейских компаний в нефтегазпроме Ирана США намерены руководствоваться «принципом презумпции главенства нац. интересов над введением санкций». Такой подход не предусматривается в отношении **рос. компаний**, хотя и не означает автоматического введения против них санкций.

*«Банановая война» и некоторые другие спорные вопросы в отношениях США и ЕС.* В течение ряда лет США обвиняли ЕС в нечестных приемах во круг практики предоставления привилегий на импорт продуктов, прежде всего бананов, из бывших

европейских колоний в Африке и Центр. Америке. Европейцы оправдывали свои действия желанием хоть как-то помочь пострадавшим в результате многовековой колониальной эксплуатации развивающимся государствам с ограниченными эконом. возможностями, главным источником валютных поступлений которых является экспорт бананов.

Ранее принятые ВТО по жалобе США решения о неправомерности использования в ЕС квотирования бананового импорта в течение ряда лет успешно обходились европейскими чиновниками созданием новых рогаток. Это привело в начале 1999 г. к очередному витку взаимных обвинений и угрозе Вашингтона наказать «упрямых» европейцев эконом. санкциями.

По утверждению ам. офиц. лиц, действующие в ЕС квоты на преференциальный импорт бананов из указанных стран носят дискриминационный по отношению к ам. поставщикам характер, нанося США эконом. урон в размере 520 млн.долл. ежегодно. Именно на такую сумму администрация Клинтона грозилась повысить ввозные пошлины на ряд европейских товаров (от шотландских кашемировых свитеров до итальянской ветчины), если бы до середины апр. 1999 г. не было найдено приемлемого для американцев решения этого вопроса. Речь идет о продукции, которая даже не значится в списке экспортируемых из США товаров, поскольку на их территории бананы не выращиваются.

Корпорация «Чикита», имеющая многочисленные плантации в странах Центр. Америки и которая является крупным донором обеих партий с появлением европейских квот на импорт бананов стала недосчитываться немалых барышей. Президент «Чикиты» К.Линднер, известный своими республиканскими симпатиями, с 1993 г. начал делать крупные взносы и в лагерь демократов. Время показало, что это было дальновидное решение. В 1996 г., всего через 24 часа после получения дем. партией чека «Чикиты» на 500 тыс.долл. на предвыборную кампанию, администрация Клинтона с невиданной до этого агрессивностью начала «банановую войну» с ЕС.

Минторг США встал на путь отождествления интересов страны с интересами одного крупного мультинационального экспортера фруктов – **корпорации «Чикита», контролирующей 24% бананового рынка ЕС** против 9%, которые приходятся на долю стран Карибского бассейна. Другой заинтересованный в исчезновении барьеров фруктовый гигант «Доул», действуя рыночными методами в идентичных с «Чикитой» условиях, за то же время сумел расширить свое присутствие на европейском рынке.

Помимо предсказуемого обострения отношений с Европой, пострадали и связи США с рядом стран Карибского бассейна. Если во времена холодной войны эти верные минисоюзники получали ам. помощь в 200 млн.долл. ежегодно, то в 90-е гг. она снизилась до 20 млн.долл. Вашингтон стал все чаще сталкиваться с нежеланием властей «обиженных» островных государств выдавать скрывающихся на их территории от ам. правосудия преступников, активизацией ими в пику США полит. и торг.-эконом. связей с Кубой и т.д. На фоне многолетних перипетий в споре с ЕС эти осложнения оказались на периферии интересов

администрации Клинтона.

По урегулированию «бананового» конфликта ВТО ранее трижды принимала сторону США. Состоявшееся в начале апр. 1999 г. очередное разбирательство ам. жалобы завершилось в пользу США. И хотя ВТО лишь частично признала обоснованность претензий Вашингтона, поддержав правомерность с его стороны ввода ответных санкций на 191 млн. долл., этого оказалось достаточно для того, чтобы европейцы заявили о готовности пересмотреть свои подходы по данному вопросу. Реальность обложения 100% пошлиной импорта в США многочисленных европейских товаров вынудила ЕС отступить.

Накаляются страсти вокруг ам. экспорта в Европу продукции животноводства и с/х. США выступают за активное внедрение в жизнь достижений биоинженерной революции, отстаивая право фермеров на подкормку скота способствующими быстрому приросту веса гормональными препаратами и выращивание генетически измененных злаков и овощей с повышенной стойкостью к пестицидам и вредителям. Эта продукция, давно заполнившая прилавки ам. магазинов, стала главной составной частью рациона граждан США. Лишь считанные единицы готовы платить двойной или даже тройной тариф за экологически чистые продукты. ЕС ввел запрет на импорт такой продукции, ссылаясь на не до конца изученное воздействие ее на человеческий организм. Теряющие на этом ежегодно **сотни миллионов долларов** американцы вновь грозятся торг. санкциями. ВТО во время предварительных разбирательств по жалобе США посчитало научно недостаточно обоснованным запрет ЕС на импорт ам. продукции. Споры по этому поводу обещают затянуться на годы.

Еще одним раздражителем для американцев является **ужесточение в ЕС требований к шумовому порогу авиадвигателей**. Это грозит ударить по «Боингу» и «Локхид-Мартину», продукция которых уступает по этим показателям изделиям европейского консорциума «Эйрбас индастриз».

Различные подходы к путям мирового экономического развития проявились в начале 1999 г. в Швейцарии. На Всемирном эконом. форуме в Давосе представители Европы, памятуя о последнем кризисе, высказывались за более жесткое регулирование мировой экономики, в то время как американцы ратовали за снятие всяких ограничений. США хотели бы добиться от ЕС снижения процентных ставок и при необходимости увеличения бюджетного дефицита с целью расширения импорта из развивающихся стран. Европейские банкиры называют эту идею «ужасной и неприемлемой».

*О санкциях США против ЕС в связи с конфликтом вокруг ам. гормональной говядины.* АТП США обнародовал в фев. 1999 г. предварительный список евротоваров на 900 млн.долл., в отношении которых США намерены ввести 100% импортные пошлины, если к 13 мая европейцы не снимут, **в соответствии с решением ВТО**, введенный ими в 1989 г. запрет на импорт гормональной говядины из США (как известно, на США приходится 80% мирового производства генетически модифицированной продукции).

Торгпред США Ш.Баршефски охарактеризовал запрет ЕС на импорт ам. гормональной говья-



дины как «научно необоснованный произвол», наносящий значительный ущерб ам. производителям. При этом США отвергли компромиссные предложения ЕС, в частности по компенсации ам. производителям ущерба от потери рынка гормональной говядины путем отмены 20% импортного тарифа и двукратное увеличение ввозной квоты на ам. негормональную говядину, либо по отмене запрета на импорт гормональной говядины, но с условием ее маркировки на период, пока будут проведены доп. научные исследования относительно вредности данного продукта для здоровья.

Санкции вводятся во многом под давлением ам. с/х лобби в лице Нац. ассоциации скотоводов, Федерации фермерских бюро, Ин-та мясной продукции и Федерации по экспорту мясной продукции. В начале марта 1999 г. они призвали администрацию Клинтона ввести «значительные» штрафные санкции против ЕС, отменив льготные условия по импорту в США европейских с/х и прочих товаров, и тем самым оказать давление на европейцев с целью снятия запрета на ам. гормональную говядину.

*О противоречиях между США и ЕС в обл. защиты прав на объекты ИС.* США и ЕС на весну 1999 г. имели существенные разногласия относительно порядка охраны следующих видов ИС: наименование мест происхождения товаров и связанных с ними товарных знаков; патенты на изобретения; право на компьютерные базы данных.

В отношении других объектов ИС (право на литературные и художественные произведения, полезные модели и промобразцы, производственные секреты и коммерческую тайну) значительных взаимных претензий между США и странами ЕС не выдвигается, что связано с результатами переговоров в рамках ВОИС и ВТО (Соглашение по вопросам прав на ИС, касающихся торговли, ТРИПС).

1. Разногласия по наименованию мест происхождения товаров (Geographical designations) связаны с тем, что на внутр. рынке США представлены товары (продукты питания и алкоголь) местного производства, но имеющие на этикетках указание на европейское происхождение (итальянская пицца, швейцарский сыр, бургундские и шампанские вина, шотландское виски). По мнению стран ЕС, такая маркировка нарушает право «на обозначение происхождения продукции», принадлежащее европейским производителям. Об этом представители ЕС заявляли США с 1983 г.

Данное положение частично исправлено в 1997 г. с принятием конгрессом поправки к Закону о товарных знаках, согласно которой ложное указание происхождения товара может привести к отказу регистрации или аннулированию ранее зарегистрированных товарных знаков. Однако процедура не будет применяться к товарным знакам, зарегистрированным до 1996 г., т.е. большинство нарушителей (которые давно используют спорный товарный знак) смогут продолжить продажу товаров с ложной информацией на этикетке.

Принятие выгодной для американцев поправки к закону США о товарных знаках стало возможным из-за того, что формулировка 24.б Соглашения ТРИПС является «расплывчатой» и позволяет его обойти. В этом пункте говорится, что продолжение использования спорных товарных

знаков возможно в том случае, если до 1996 г. владелец товарного знака использовал его добросовестно (in good faith). Европейцы утверждают, что они всегда считали такое использование незаконным и неоднократно об этом заявляли США. Спор между США и ЕС по этому виду ИС продолжается.

Ситуация обостряется тем, что в отношении вин (наиболее доходного рынка среди спорных товаров) в США существует практика, когда руководитель Бюро по контролю за табачной, алкогольной продукцией и огнестрельным оружием (Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms) имеет право определять, содержит ли товарный знак на алкоголь наименование места происхождения товара или это видовое название, принятое в США. Так, например, руководством указанного ведомства ранее было установлено, что **название вина «Калифорнийское бургундское» не является незаконным**, т.к. «Бургундское» — это не название провинции во Франции, известной своими винами, а указание на сорт винограда, привезенного в США из Франции и культивируемого в Калифорнии.

По мнению экспертов, административный подход в разрешении споров по вопросам ИС противоречит Соглашению ТРИПС, активным участником которого является США.

Несмотря на протесты представителей ЕС, в отношении спиртных напитков США жестко придерживаются позиции, что на ам. территории не будут считаться незаконными товарные знаки, включающие в себя спорные обозначения: Burgundy, Champagne, Claret, Chablis, Chianti, Malaga, Madeira, Moselle, Port, Rhine, Sauterne.

На внутр. рос. рынке также широко представлены спорные спиртные напитки (коньяк, шампанское, мадера и др.), производимые в РФ и СНГ. В случае вступления России в ВТО и, соответственно, присоединения к Соглашению ТРИПС со стороны ЕС к нашей стране будут предъявлены аналогичные претензии.

2. В отношении патентных прав.

В США патент выдается «действительному и первому изобретателю» (first-to-invent system), а в Европе первому, кто подал заявку на патент в патентное ведомство (first-to-file). **Действующая в США система позволяет оспорить в суде право на патент на изобретение**, даже если заявка будет подана позже. Такое положение позволяет компаниям, прибегая к помощи опытных адвокатов по патентным делам, используя различного рода процессуальные уловки и доказательства, выигрывать в суде права на изобретение, которое на самом деле было сделано другими лицами. К подобным действиям американцы прибегают, когда выдаваемый другой фирме патент ведет к потере контролируемого рынка и убыткам.

От такого положения патентного закона США страдают иностр. изобретатели, в том числе из стран ЕС, России и других стран СНГ, в особенности представители небольших фирм, которым судебный процесс в США о спорном патенте является дорогим.

Кроме этих разногласий, **критику со стороны ЕС вызывает безвозмездное использование госведомствами США запатентованных в этой стране изобретений**, часть 28 статьи 1498 Свода законов США (часто осуществляется Минобороны США). Указанная практика ущемляет интересы иностр.

патентовладельцев, которые часто не знают о том, что такое использование имело место. В силу того, что это положение патентного права США противоречит Соглашению ТРИПС, можно ожидать его отмены или существенного изменения.

3. Права на компьютерные базы данных (БД) в США и ЕС значительно отличаются. В принятой в марте 1996 г. Европейской комиссией «Директиве по БД» предполагается ин-т охраны прав авторов sui generis, который не встречается в рос. законодательстве; автор БД имеет право контролировать ее использование, независимо от ценности. БД нельзя копировать, продавать и использовать без разрешения автора, за исключением «научного, некоммерческого» использования, которое допускается по закону в странах ЕС.

В США на основании судебного прецедента, созданного в 1991 г. Верховным судом США (дело фирмы «Фейст Пабликешенз» против «Рурал телефон сервис»), законом не охраняются компьютерные БД, при создании которых не было соответствующего «уровня изобретательности» (level of creativity). Это решение позволяет копировать «простые» БД, так как они не охраняются законом.

Подобные допущения ам. права не устраивают ЕС, о чем его представителями неоднократно заявлялось. В 1999 г. США заявили, что они готовы изменить свое законодательство по правовой охране БД в сторону обеспечения большей охраны этого вида ИС.

## Иноинвестиции

**Привлечение иностр. капитала.** США занимают 1 место в мире по объёму капвложений, ежегодно направляемых в страну инвесторами.

Привлекательность ам. рынка объясняется тем, что **инвестиционная политика правительства США**, поощряющая возможность создания стратегических альянсов с ам. компаниями в наиболее перспективных отраслях нац. экономики, **не претерпела никаких изменений за последние несколько десятилетий** и относится к числу наиболее прогрессивных.

Действующий инвест. режим характеризует высокая степень открытости: иноинвесторам предоставляются равные с нац. производителями права относительно создания, регистрации и деятельности компаний, уплаты налогов, ведения делопроизводства и т.п., на них распространяются также аналогичные ограничения, предусмотренные ам. законодательством для граждан США. Интересы иностранцев не ущемляются при разрешении спорных вопросов: фактически **отсутствуют ограничения на перевод капиталов и прибыли за границу**, в отдельных случаях предоставляется более льготный режим налогообложения и кредитования, и что важно — **в стране существуют конкретные гарантии от экспроприации.**

Основным законом, гарантирующим права иноинвесторов, является конституция США, принципиальные положения которой в отношении эконом. свободы в полной мере распространяются на юр. и физ. лица других государств, имеющих намерение либо уже участвующих в создании на территории страны предприятий с привлечением собственного либо заемного капиталов.

В США отсутствует единый закон, которым бы руководствовались фед. правительство и органы

управления штатов на местах при организации своей работы по привлечению иноинвестиций в страну. Каждый ам. штат, в силу территориального расположения, природных и людских ресурсов, самостоятельно разрабатывает и принимает законы, а также иные регламентирующие акты по работе с иноинвесторами. Причем принятие ими законодат. актов, предоставляющих преференциальные условия нац. компаниям на уровне штата, в определенной степени ограничены спец. положением конституции США под названием Interstate Commerce Clause.

Практически в каждом фед. законе, регламентирующем развитие отраслей нац. экономики, имеются положения о целесообразности и возможности привлечения внутр. и иноинвестиций.

Несмотря на то, что действующие законы направлены на создание как в целом по стране, так и на уровне отдельного штата благоприятного инвест. климата, ограничения в отношении участия иноинвесторов в тех или иных проектах существуют, но они, как правило, касаются защиты безопасности страны в ряде отраслей нац. экономики.

**Атомная энергетика.** Имеются ограничения на участие инокомпаний в проектах, связанных с производством и переработкой плутония, эксплуатацией ядерных реакторов и захоронением отходов (Atomic Act, 1954).

**Предоставление тамож. услуг.** Лицензию для работы в качестве тамож. брокера иностранец может получить только в случае, если его партнер является ам. гражданином и имеет документ, разрешающий ему работу в этой обл. (Tariff Act, 1930).

**Телевидение и радиовещание.** Иностр. участие в компании не должно превышать 20% (Communication Act, 1934). Аналогичные ограничения распространяются на предприятия в сфере спутниковой передачи информации (Communication Satellite Act, 1962).

**Программы в обл. передовых технологий.** Иноинвестор должен доказать, что создаваемая компания будет выпускать продукцию, которая даст эконом. выгоду США и выделяемые им на эти цели средства пойдут на проведение НИОКР и производство того или иного продукта (American Technology Pre-eminence Act, 1991).

**С/х производство.** Компании с иноучастием не могут получать специальную финпомощь и дотации при производстве и переработке с/х продукции.

**Рыбпром.** Иностранцы не имеют права владеть контрольным пакетом акций компании, располагающей собственными рыболовецкими судами (Anti-Reflagging Act, 1987).

**Банковская и биржевая деятельность.** Фед. резервный банк США имеет право отказать зарубежному финучреждению в просьбе начать работу на ам. фин. и фондовом рынке, если иностр. правительство не предоставляет адекватных условий компаниям и фирмам США (Primary Dealers Act, 1988).

Действующие законодат. акты частично ограничивают участие инокапитала при создании АО в сфере воздушного и мортранспорта (Federal Aviation Act, 1958 ; Merchant Marine Act, 1920) и полностью — в обл. разработки и производства военной техники и вооружений (Defence Production Act; Defence Conversion, Reinvestment and Transition Act, 1992).

Реализация инвест. программ на уровне отдельного штата находится под контролем местного агентства по эконом. развитию (Economic Development Agency, SDA), которое возглавляет один из руководителей местной администрации, подчиняющийся губернатору.

Программы по привлечению иноинвестиций предусматривают направление потенциальным инвесторам соответствующих предложений по почте, а также участие представителей штата в торг. ярмарках, задействие ам. зарубежных дип. и торг. представительств и служб, СМИ, радио и телевидения. Распространяемое среди заинтересованных лиц краткое описание программы включает информацию о проекте, перечень предоставляемых льгот, возможную схему финансирования. В число преимуществ, предлагаемых отдельными штатами, входит: льготный налоговый режим, кредитная линия на покупку земли, частичное либо полное финансирование закупки оборудования, участие в обучении персонала, льготные кредиты, создание инфраструктуры и т.п.

31 штат имеет **собственных представителей в зарубежных государствах** (Японии, Германии, Великобритании, Корее, Тайване), которые работают по распространению информации о потенциальных возможностях того или иного региона США. Детальная информация о конкретных программах, предлагаемых штатами, содержится в справочнике *Directory of Incentives for Business Investment and Development*, издаваемом Нац. ассоциацией агентств по развитию штатов (National Association of State Development Agencies, NASDA). Все большее значение по распространению информации об инвест. возможностях штатов приобретает деятельность совместных с зарубежными государствами торг. палат.

По существующей в США практике, при проведении переговорного процесса, связанного с инвестированием средств, предпочтение и более льготные условия отдаются юр. и физ. лицам из тех стран, с которыми США имеют двусторонние соглашения, предусматривающие защиту иноинвестиций, а именно: Договоры о дружбе, торговле и навигации (Treaties of Friendship, Commerce and Navigation, FCN), которые подписаны на 1 янв. 1999 г. с 47 государствами, а также двусторонние Соглашения по инвестициям (Bilateral Investment Treaties, BIT), имеющиеся у США с 37 странами.

*О рос.-ам. инвест. сотрудничестве.* По данным минторга США, «ветеранами» сотрудничества с Россией (регистрация с 1995 г. и ранее) являются следующие специализированные фонды: **US-Russia Investment Fund, Agribusiness Partners Fund, AIG Brunswick Hellennium Fund, Defence Enterprises Fund** и другие с общим объемом привлеченных средств более 1 млрд.долл. Предполагалось, что эти фонды будут сотрудничать с рос. партнерами в разработке месторождений нефти и газа, инвестировать капитал в связь и энергетику, переработку с/х сырья, высокие технологии, участвовать в конверсии оборонных предприятий РФ. Итоги 1997 г. и первого полугодия 1998 г. показывают, что рост долгосрочных инвестиций в указанные сектора рос. экономики был незначительным. По оценке **US-Russia Investment Fund**, инвесторы США почти не осуществляют инвестиции в обрабатывающую промышленность и высокотехнологичные отрас-

ли России. Так, в машиностроении их доля не превышает 6-7%. Они предпочитают быстрокупаемые проекты в отраслях, продукция которых пользуется спросом населения России, и инвестируют капитал в отрасли с низкой степенью обработки (добыча полезных ископаемых) или в экологически «грязные» производства, продукцию которых можно экспортировать.

Исключение могут составить ведущие нефтекомпании (**Mobil, Exxon, Texaco**), а также **Coca-Cola, Nabisco, Procter and Gamble** и ряд других, которые заинтересованы в реализации новых проектов в России или расширении действующих производств. Для последних недавние кризисные события в рос. финансах (в частности, девальвация де-факто рубля) обернулись немалыми выгодами, поскольку они имеют значительный персонал в России, получающий зарплату в рублях. Так, **«Кокка-кола»**, вложившая в Россию **650 млн.долл. в 12 предприятий с числом занятых 7 тыс.чел.**, осуществляет закупки многих компонентов на рос. рынке. «Набиско» вложила в табачные фабрики в РФ 280 млн.долл. и не намерена отказываться от своих планов инвестирования еще 120 млн. долл. в расширение мощностей сигаретной фабрики в Санкт-Петербурге.

Большинство инвесторов США оценивают инвест. климат в России как не очень благоприятный. Страховые фонды частично переориентировались с ПИИ на приобретение пакетов акций приватизированных предприятий. Как правило, инвесторы США устанавливают контроль над предприятием и затем приступают к выполнению программы его модернизации с привлечением средств инвесторов из третьих стран.

Для большинства компаний США, осуществляющих портфельные инвестиции, были свойственны значительные колебания в тактике действий на рос. фондовом рынке. По оценкам ам. экспертов, в 1997 г. основными инвесторами в экономику РФ были частные фонды и инвест. компании США, которым были выгодны условия доступа на рынок рос. ценных бумаг, где они получили значительные прибыли, осуществляя спекулятивные операции. В июне-сент. 1997 г. на фондовом рынке России наблюдался бум, неадекватный состоянию промышленности РФ. Так, отмечался повышенный спрос на акции компаний, имеющих значительные долговые обязательства.

При появлении признаков кризиса большинство компаний США, допущенных на рос. рынок, покинуло его. В первом полугодии 1998 г. при обострении кризисных явлений в экономике РФ зап. инвесторы перешли на более выгодный и представлявшийся надежным рынок ГКО, а затем вывели большую часть своих капиталов из страны. Исключение составили некоторые инвестиционные фонды (такие, как **Paine Webber Russia Partners Fund, First Russia-NIS Regional Fund, Optima Opportunity Fund, Croesus Russia Fund** и др.). Общий объем средств, инвестированных данными фондами в акции рос. предприятий, составляет более 500 млн.долл.

Приостановка операций на рынке ГКО-ОФЗ более всего сказалась на деятельности таких фондов, как «Морган Стэнли», «Скаддер эмерджинг», «Феникс эмерджинг», «Эйм глобал». Все они разместили около 1/5 своих активов на рынке гособлигаций России, а «Морган Стэнли» ин-

вестировал в рос. долговые обязательства 27% своих активов. Тем не менее, по признанию управляющего фондом «Феникс», при всей рискованности рос. рынка он остается потенциально высокоприбыльным. Если рос. правительство сумеет стабилизировать финансы, рынок может возродиться.

Безусловно, девальвация де-факто оказала негативное психологическое воздействие на процесс принятия решений потенциальными инвесторами, многие из которых воспринимают ее в качестве напоминания о рисках, связанных с вложением капитала в РФ. И все же руководители инвест. банков США считают, что с 1999 г. **резиденты начали возвращаться на рос. фондовый рынок.** После азиатского кризиса зап. инвесторов не беспокоит недооцененность акций, их больше интересуют характеристики эмитентов.

Фондовый рынок России имеет преимущества перед азиатскими и другими рынками стран с трансформируемой экономикой в связи с тем, что **внутр. рынок РФ объемнее и способен обеспечить спрос на производимые в стране товары.** Ожидается, что иноинвесторы будут интересоваться акциями тех компаний, продукция которых потребляется в основном на внутр. рынке России (РАО «ЕЭС», РАО «Газпром», «Связьинвест» и др.).

Эксперты США отмечают, что в России продолжают действовать крупные инвест. брокерские компании и банки США (**Lehman Brothers, Paine Webber, Citibank, Chase Manhattan Bank, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Dean Witter, CS First Boston, ING Bank, Goldman Sachs, Pioneer Group, Brunswick** и др.), работающие преимущественно с гос. ценными бумагами. Правда, степень их вовлеченности в рос. дела различна. У «Морган Стэнли», как отмечалось выше (а также у «Си-Эс Ферст Бостон» и «Голдман Сакс»), она велика. Крупнейшие ам. банки сохранили консерватизм в отношении экспансии в Россию. В связи с рос. кризисом ФРС обнародовала данные: задолженность рос. предприятий и организаций «Бэнка оф Америка» — 688 млн.долл. (из общей суммы иностр. обязательств в 33,9 млрд.долл.), у «Чейз Манхэттен» — 1 млрд.долл., у «Ситикорп» — 500 млн.долл., у «Джи-Пи Морган» — «минимальная».

## Биржа

**Нью-Йоркская фондовая биржа** была создана 17 мая 1792 г., когда 24 брокера, занимавшихся торговлей гособлигациями и немногочисленными акциями частных компаний, под знаменитым платановым деревом на Уолл-Стрит подписали соглашение о едином уровне комиссионных, а также предоставлении друг другу льгот во время продажи ценных бумаг.

С 1817 г. биржа становится похожа на Лондонскую, Амстердамскую и Парижскую. Однако крупнейшей в США все еще оставалась созданная в 1790 г. Филадельфийская фондовая биржа, которая вскоре утратила лидирующие позиции.

В 1827 г. Нью-Йорк стал главным фондовым рынком страны. На бирже активно шла торговля фед. гособлигациями, облигациями штатов и частных компаний, выпускаемыми под строительство дорог, мостов и каналов, а также акциями банков.

В 1863 г. Нью-йоркский фондовый и биржевой совет переименовывается в Нью-йоркскую фондовую биржу (НЙФБ). В 1869 г. был принят новый устав НЙФБ, которая контролировала торговлю ценными бумагами на 3 млрд. долларов. Число членов НЙФБ увеличилось с 533 до 1060, причем членство на бирже было частной собственностью и могло продаваться. Делами биржи ведал выборный управляющий комитет из 40 человек, который был разделен на 7 постоянных комитетов, занимавшихся каждодневными проблемами, включая принятие новых членов, допуск акций к торгам на бирже и арбитражное разбирательство торг. споров.

В отсутствие фед. регулирующих органов на рынке ценных бумаг НЙФБ вводила требования, которые в итоге оказали влияние на оформление современной правовой структуры акционерных компаний, повышая внутр. дисциплину и ответственность руководства перед акционерами. Так, в 1895 г. НЙФБ рекомендовала всем компаниям, котирующим свои акции на бирже, представлять акционерам годовой отчет, баланс и информацию о доходах.

В конце XX в. промкомпании становились крупнее, создавались тресты, которые обладали монополией на установление цен. Они аккумулировали значит. капиталы, для чего производились доп. выпуски акций. Количество промкомпаний, котирующих свои акции на НЙФБ, увеличилось с 15 в 1867 г. до 191 в 1913 г.

Влияние биржи на экономику привело к разработке спец. индекса активности, отражающего тенденции цен на акции промкомпаний, т.н. индекса Доу-Джонса.

С открытия нового здания биржи в 1903 г. начался новый этап превращения НЙФБ в межд. фин. центр. **Одним из первых важных мероприятий на НЙФБ стало размещение займа правительства России, начавшееся в 1902 г.** 21 июня 1904 г. бирже был вручен дар царя Николая II — изготовленная на фабрике Фаберже мастером Юлием Раппопортом уникальная ваза, отделанная серебром. Во время церемонии вручения подарка на здании НЙФБ был впервые развернут рос. флаг. Генконсул России Николай Лодиченский выступил с речью. Подарок царя принял президент НЙФБ Генри Помрой. Большую роль в **успешном распространении рос. облигаций на 1 млрд. долл.** сыграла группа ам. банкиров во главе с Морганом. После революции 1917 г. российское правительство отказалось признать обязательства по царским облигациям, и торговля ими к 1921 г. прекратилась.

В ходе Первой мировой войны Нью-Йорк утвердился как межд. фин. центр. За это время США превратились из страны-должника в кредитора с 7 млрд.долл. инвестиций за рубежом. Иноинвестиции в США не превышали и половину этой суммы.

В 1920 г. при НЙФБ была учреждена Клиринговая фондовая корпорация, обеспечивающая расчеты и доставку акций по сделкам между членами биржи, банками и трастовыми компаниями, что было важным шагом для дальнейшего развития биржи. В 1929 г. было добавлено 275 новых мест НЙФБ, и их число составило 1375. При этом была зафиксирована рекордная цена за право стать членом биржи — 625 тыс.долл.

Однако последовавший эконом. кризис резко

отразился на НЙФБ. В 1932 г. рыночная стоимость котируемых на ней акций упала по сравнению с 1929 г. с 90 млрд. до 16 млрд. долл. Цена акций «Дженерал моторс», например, упала с 92 до 7 долл., а индекс Доу-Джонса снизился с 386 до 41 пункта.

В 1971 г. на НЙФБ была преобразована в некоммерческую организацию, а совет управляющих из 33 членов был заменен советом директоров из 21 человека. Он включал в себя 10 членов, представляющих фондовый рынок, и 10 — из других сфер. Было также установлено **2 вида членства на бирже** — связанное с присутствием в торг. зале либо с участием в торгах через компьютерные сети. Эта схема сохраняется.

Регистрация акций компании с целью ее участия в торгах на бирже предусматривает информирование общественности по следующим позициям: влияние компании в нац. фин. системе; положение компании и ее стабильность в своей индустрии; дальнейшие реальные перспективы и планы развития. После чего компанией подается заявка в Совет НЙФБ, который рассматривает возможность участия ее акций в торгах.

На НЙФБ существует электронная система направления заказов и получения отчетов о сделках. Продолжительность срока получения отчета об исполнении заказа составляет 22 сек. Данная система охватывает 85% заказов и примерно 38% всего объема торговли. Остальные 15% заказов проходят через брокеров в торг. зале, которые по телефону принимают заказы, после чего оформляют сделку у стенда компании.

**НЙФБ является главным фондовым рынком мира. Торговля на ней неизменно остается на уровне 85% от общего объема торговли на всех биржах США.** В 1997 г. впервые объем торгов превысил 1 млрд. акций за день, однако электронные системы НЙФБ готовы обеспечить объем торговли 3 млрд. акций в день. По данным на нояб. 1998 г., **на НЙФБ зарегистрированы 3104 компании**, чьи акции торгуются на бирже и общая сумма активов которых составляет 12,8 трлн. долл., **из них 378 являются иностр.**

Среди множества ценных бумаг иностр. компаний **на бирже зарегистрированы и торгуются депозитарные расписки рос. фирм «Вымпелком», «Татнефть» и «Ростелеком».**

*Риски работы с ценными бумагами.* Приобретение акций ам. компаний и гос. ценных бумаг является наиболее прибыльным и широко распространенным средством вложения средств как частных, так и институциональных инвесторов, которые отдают себе отчет в том, что любые инвестиции связаны с риском и в первую очередь капвложений, приносящих годовой доход в 20% и более.

Ам. эксперты считают, что **вложение средств в долговые обязательства ам. правительства Treasuries являются наиболее надежными**, поскольку они гарантированы способностью правительства облагать население налогами и делятся на 3 группы: Treasury Bills, Treasury Notes, Treasury Bonds.

Treasury Bills выпускаются на 3, 6, 12 мес. с номиналом в 10 тыс. долл. и являются главной составной частью Money Market. Treasury Notes выходят на срок от 1 до 10 лет в следующих единицах: 1 тыс., 5, 10, 100 тыс. и 1 млн. долл. Treasury Bonds на 1 тыс. долл. и выше выпускаются на срок от 10 до 30 лет.

Несмотря на достаточно высокую степень надежности Treasuries, риск в работе с казначейскими ценными бумагами остается. Так, если вклад делается только на 3 месяца, 90-дневные Treasury Bills будут идеальным, фактически безрисковым вариантом. Однако в случае приобретения 5-летних облигаций Treasury Bills возврат средств уже будет под вопросом, так как учетная ставка может как подниматься, так и опускаться, что незамедлительно отразится на стоимости ценных бумаг, которые будут падать или расти. Treasury Bonds, выпускаемые на 30-летний период, колеблются в еще большей степени.

Более того, любые казначейские ценные бумаги гарантируют 100% возврат денег по истечении установленного срока и своевременную выплату ежеквартального процента. Однако никем не гарантируется, что их можно продать раньше положенного срока без потерь. Например, для 30-летнего бонда повышение ставки на 1% означает потерю в 9,4%, а ее такое же понижение — означает прирост в 11,23%. Для 30-year zero coupon bond подобное изменение составит соответственно минус 19,8% и плюс 26,6%.

Хотя акции, бесспорно, считаются наиболее выгодным долгосрочным размещением средств, на акционерном рынке гарантий быть не может. Если взять к примеру акции небольших компаний (small-company stock), то за последние 50 лет годовой возврат по ним мог достигать 84%, а годовые потери доходили до 31%. В течение 5-летнего срока макс. среднегодовой возврат мог составлять 46%, а убытки — 12%. Но в течение 10 лет, при макс. среднегодовом возврате в 30%, убытков не было, и миним. прирост составлял 3,2% в год. Хотя по сравнению с 10-летними гособлигациями годовой возврат при работе с акциями традиционно был в среднем в 4,4 раза выше, гарантировать и тем более прогнозировать такие же прибыли на будущее не представляется возможным.

Для желающих покупать индивидуальные акции, при одновременном сведении риска к минимуму, лучше всего вкладывать средства в корпорации, входящие в индексы Dow Jones и S&P 500 и относящиеся к категории **blue chips**. Любая blue chips компания отвечает следующим требованиям: за последние 12 лет дивиденды должны были увеличиваться по крайней мере в 5 раз и выплачиваться без перебоев в течение последних 25 лет. Кроме того, компания должна иметь рейтинг «А» или выше от Standard & Poor, минимум 5 млн. акций в обращении, которыми владеют более 80 фин. институтов.

Все большее количество частных инвесторов предпочитают вкладывать деньги в акции через **взаимные фонды — mutual funds**. Если в 1950 г. частные инвесторы владели 91% всех акций, то на данный момент этот процент упал до 51 и продолжает падать. В 1961 г. в США было зарегистрировано всего 160 взаимных фондов, сегодня их количество возросло до 7000 и ими аккумулировано акций на 3 трлн. долл.

Частные инвесторы не зря доверяют деньги менеджерам взаимных фондов, поскольку во многих отношениях это себя оправдывает. Вместе с тем, профессиональные менеджеры ограничены в деятельности уставом фонда, и даже если убеждены, что рынок будет падать, они не могут «играть на понижение».

Широкое распространение получили **hedge funds**, в самом названии которых заложена идея защиты (от падения). «Классические» защищенные фонды были созданы для минимизации риска инвестиций в начале 50-х гг. и вкладывали свои активы преимущественно в акции. Число «защищенных» фондов в США превысило 3,5 тыс., и их суммарные активы составляют 250 млрд.долл. Вкладчиками этих фондов являются состоятельные частные инвесторы, как ам., так и иностр. В указанные фонды стали направлять средства филантропические организации, ун-ты и колледжи, а также привлекаться деньги пенсионных планов, но при условии что их объемы не должны превышать 25% активов в любом «хедж» фонде.

Сам термин hedge потерял свой первоначальный смысл, поскольку «защищенные» фонды давно преследуют цель получения сверхприбыли. Если менеджеры взаимных фондов, работая на рынке, используют относительно консервативные стратегии, то hedge фонды должны дать инвесторам абсолютный результат, не стесняясь в средствах и методах достижения.

Несмотря на то, что портфель взаимного фонда может обновляться каждый год и даже чаще, покупаются акции, имеющие долгосрочные перспективы роста и относящиеся к категориям Growth, Value, Undervalued, Mid Cap, Large Cap, Small Cap, Micro Cap. При этом, вложения в акции предполагают инвестирование, а не спекуляцию. Hedge фонды организованы свободнее, чем «взаимные», их структура позволяет им использовать различные приемы, т.к. инвесторов не интересует, каким путем получена прибыль и с какой степенью риска.

С развитием производных фин. инструментов и межд. инвестиций появились стратегии, ранее не используемые. Менеджеры каждого hedge фонда не ограничены в выборе средств и могут делать то, что им больше знакомо, в чем они себя чувствуют наиболее уверенно. Стратегию менеджера в инвестировании активов фонда можно характеризовать либо как top down – применяются методы макроэконом. анализа, либо как bottom up – применяется фундаментальный подход. «Защищенные» фонды классифицируются по следующим категориям: 1. Opportunistic – краткосрочные трейдерские операции, часто с использованием приемов тех. анализа; 2. Market Neutral – в целях нейтрализации риска менеджер одновременно покупает и продает акции, т.е. делает долгосрочную и краткосрочную оценки; 3. Emerging markets – менеджер выбирает эти рынки, поскольку они еще не в такой степени эффективны, как западные, и дают большую возможность для арбитража; 4. Convertible Arbitrage – стратегия нейтрального рынка, при которой покупается convertible Bond и продается акция одной и той же компании. Независимо от ситуации на рынке, выигрыш в одной позиции перекрывает потери в другой; 5. Fixed Income/Yield Curve – одновременно учитываются долгосрочные и краткосрочные оценки, т.е. продаются и покупаются бонды, часто с использованием доп. фин. рычагов leverage и их производных, с тем чтобы достичь максимального выигрыша в цене; 6. Особые случаи – менеджеры ищут ситуации, не связанные с рынком в целом (приобретение акций компаний на

пороге банкротства, слияния, реорганизации).

*О гос. практике защиты прав инвесторов на ам. рынке ценных бумаг.* Размещение и торговля ценными бумагами контролируются в США больше, чем в любой другой стране. Основной целью этого контроля является **защита прав нац. инвесторов**. Главными правовыми актами, претворяющими контроль в жизнь, являются «Акт о ценных бумагах» (Securities Act of 1933) и «Акт о торговле ценными бумагами» (Securities Exchange Act of 1934).

Комиссия по ценным бумагам и биржам КЦББ или SEC (Securities and Exchange Commission) является главным регулирующим органом по выпуску, размещению и торговле ценными бумагами. Хотя ам. фондовые биржи и регулируются Актом 1934 г., они независимы от КЦББ.

В соответствии с положениями Акта о ценных бумагах 1933 г., ценные бумаги до начала поступления в широкую продажу должны быть зарегистрированы в КЦББ. Закон требует раскрытия фин. и иной информации о компании для защиты инвесторов от мошенничества.

Раскрытие сведений о компании происходит с помощью регистрационного заявления по форме F-1. Копия проспекта эмиссии, который является основной частью регистрационного заявления и используется для маркетинга выпуска, должна быть представлена любому лицу, которое в письменном виде потребует его. Регистрационное заявление компании является публичным документом, доступным для просмотра, а копии любой части заявления могут быть получены из КЦББ за символическую плату. В некоторых случаях части этого документа могут быть закрыты для публичного пользования. Когда КЦББ закончило рассмотрение регистрационного заявления, компания имеет право отменить свои планы эмиссии и забрать заявление из КЦББ, закрывая возможность публичного доступа к этим документам.

Акт 1933 г. также уполномочивает КЦББ освобождать от регистрации ценные бумаги, которые предлагаются на небольшую сумму или ограниченной группе инвесторов. В соответствии с этим положением КЦББ приняло Правило D, которое регулирует ограниченные предложения ценных бумаг без регистрации, известные как индивидуальные предложения.

Все юр. и физ. лица, делающие предложения о продаже ценных бумаг в США, подпадают под антикриминальные положения Акта 1933 г. Данные положения предусматривают гражд. и уголовную ответственность за ложные утверждения или недомолвки и применяются не только к контролирующим акционерам, руководству компании, но и к аудиторам и юристам, содействовавшим в подготовке регистрационного заявления. Имеющиеся исключения из регистрационных требований Акта 1933 г. не освобождают эмитента от ответственности за соблюдение антикриминальных положений Акта.

В отличие от Акта 1933 г., который регулирует первоначальные предложения по выпуску и размещению ценных бумаг, Акт о торговле ценными бумагами 1934 г. регулирует их последующую реализацию на фондовых рынках США. В соответствии с указанным Актом и была создана **КЦББ**, которая, руководствуясь вышеназванными законами, **призвана защищать права инвесторов**, а не эмитентов, брокеров или дилеров.

Главными целями Акта 1934 г. является: распространение важной фин. и другой информации о ценных бумагах, котирующихся на нац. биржах или на внебиржевом рынке, через регулируемую систему отчетности; регулирование фондовых рынков, включая контроль за размерами кредитов, используемых на этих рынках при покупке ценных бумаг; помощь инвесторам в принятии продуманных решений по приобретению и продаже ценных бумаг компаний.

Компании, которые хотят разместить ценные бумаги на НЙФБ или на NASDAQ, должны зарегистрировать ценные бумаги в КЦББ. Используется форма 20-F, содержащая примерно ту же информацию о компании и ее бизнесе, как и регистрационное заявление F-1. Сведения о компании корректируются годовыми и другими периодическими отчетами.

Акт 1934 г. запрещает торговлю акциями лицам, располагающим конфиденциальной информацией о компании. Данный закон предписывает членам совета директоров и должностным лицам зарегистрированных компаний, а также некоторым владельцам акций предоставлять ежемесячные отчеты об изменениях в их пакетах акций.

В случае, когда ценные бумаги не предлагаются открыто и когда число инвесторов меньше 300, регистрации в КЦББ не требуется. Когда количество инвесторов достигает 300, освобождение от регистрации все равно может быть получено в соответствии с Правилom 12g3-2(b) Акта 1934 г., если бумаги компании не будут помещены на биржу или на автоматическую систему котировок. Когда такое освобождение получено, иностр. компания должна представить в КЦББ определенную ограниченную информацию. Если эти условия не выполнены, требуется обычная полная регистрация в КЦББ. В некоторых случаях, даже когда получено освобождение, инвест. банкиры и юристы могут запросить информацию такого же типа, как и в регистрационном заявлении, чтобы включить ее в материалы, представляемые потенциальным инвестором.

Разные штаты США имеют собственные законы о ценных бумагах, которые регулируют предложение и продажу ценных бумаг жителям штата. Законы штатов сосредотачивают внимание на качестве предложения. В некоторых штатах подход к госнадзору над размещением ценных бумаг отличается от подхода, принятого фед. органами надзора. Согласно фед. законодательству, регистрация эмиссий ценных бумаг направлена на обеспечение полного раскрытия информации о предлагаемых ценных бумагах. В фед. законодательстве не говорится о коммерческих аспектах предложения, его «справедливости» по отношению к инвестору или о возможностях получения прибыли на вложенный капитал. Основываясь на полностью раскрытой объективной информацией о предстоящей эмиссии (что требуется законом), инвесторы должны самостоятельно проанализировать эту информацию и принять самостоятельное решение о том, вложить или не вложить средства в предлагаемые бумаги. Фед. законодательство позволяет продавать даже «рискованные» ценные бумаги, при условии что покупатель понимает риск, связанный с их приобретением на основе информации, предоставленной соответствующим эмитентом.

В некоторых штатах законы, регулирующие публичное предложение ценных бумаг, идут дальше: они оценивают легальность предложения на основе оценки его «качества» госорганами. В попытке предотвратить ситуации, когда неэтичный продавец предлагает неопытной публике бумаги, не соответствующие ее инвест. профилю, нарушая тем самым «справедливость», некоторые штаты приняли метод регулирования, согласно которому **органы надзора штата могут запретить публичное предложение тех или иных ценных бумаг**, если они, по представлению этого органа, не «справедливы, честны и равны» по отношению к широкой публике. В соответствии с этим подходом полное раскрытие информации не дает достаточной защиты рядовым инвесторам. Право запрещать публичные предложения ценных бумаг в своем штате дает администрации штата также и возможность вступать в переговоры по изменению коммерческих аспектов предложения, прежде чем дать разрешение эмитенту на операции в штате. На практике это право применяется по отношению к первичным эмиссиям и в высокоспекулятивных операциях.

Компания, зарегистрировавшая ценные бумаги в США, становится ответственной за выполнение других законодат. актов США, таких как Акт о коррумпированной деятельности за рубежом, который предусматривает **серьезные наказания за взятки иностр. правит. чиновникам, политикам и должностным лицам**, а также предписывает компании иметь высокий уровень внутр. бухучета.

*О рабочей группе по фин. рынкам.* В связи с проблемами возможного влияния мировых фин. кризисов на экономику США, а также увеличивающимся влиянием полит. и соц. потрясений на колебания показателей ам. фондового рынка, администрацией Клинтона в середине 90-х гг. было принято решение о создании Working Group on Financial Markets (условное название Plunge Protection Team, PPT). Группа создана для «предотвращения катастрофы, наподобие 19 окт. 1987 г., когда индекс Доу-Джонса снизился на 22,6%».

«Лидер» группы – министр финансов, временный член – руководитель ФРС, главы Securities and Exchange Commission (SEC) и Commodity Futures Trading Commission. «Куратором» является Клинтон. Решения группы «не легитимны» без участия С.Бергера из National Economic Council и председателя NY Federal Reserve Bank. Принципиальные «внешние» проблемы согласовываются с премьер-министром Великобритании. Staff привлекается из числа сотрудников минфина.

Несмотря на создание такого института, каждое из перечисленных ам. фин.-эконом. учреждений имеет свой confidential crisis plan. Средства на осуществление антикризисных мер группы могут черпаться из Exchange Stabilization Fund (от 40 до 70 млрд.долл.), который подчинен министру финансов (использовался при мексиканском кризисе 1995 г., а также **при поддержке выгодных США кандидатов на выборах в ряде стран**).

Основными антикризисными методами PPT считают следующие: остановка биржевых торгов; иск SEC по нарушениям в ходе торгов или претензии к участникам; открытие расширенных кредитных линий субъектам фин. рынка; снижение процентных ставок; «вливание» денежной массы (injecting huge amounts of liquidity into bank-

ing system).

В ам. прессе появляются статьи с критикой якобы антиконституционной деятельности РРТ. Особое недовольство минфина вызвала статья John Crudele в NY Post в 1998 г. об увязке импичмента президента (голосование в палате представителей конгресса о начале расследования) с резким падением курса Доу-Джонса и неожиданным «возвратом» на следующий день. По мнению сотрудников минфина, автор, ссылаясь на предложение бывшего пред. ФРС Robert Heller в 1989 г. (предлагалось обязать ФРС скупать в случае опасности основные фьючерсные контракты, основываясь на положительном опыте правительства Гонконга) и всплеск котировок «голубых фишек» в S&P 500 (что нереально без выкупа фьючерсов), сделал неправильные выводы о задействованности в этом РРТ. Эксперты минфина просят обратить внимание, что **23% ам. домовладельцев и 50% всего взрослого населения США владеют акциями** (в основном пожилые люди и граждане, имеющие задолженность по недвижимости) и полностью доверяют прогнозам ФРС и SEC о тенденции bull run на следующие 3 года. Негативные явления на фондовом рынке могут иметь не только соц., но и предвыборный отзвук.

Иногда минфин через компанию Goldman Sachs (одно время ее возглавлял Р.Рубин) действительно выкупает фьючерсные контракты S&P 500 в интересах прибыли отечественных трейдеров (против иностр. спекулянтов). В подтверждение этого приводится факт сбоя компьютерной системы торгов во время выступления Клинтона по телевидению в отношении фондового кризиса окт. 1998 г. и неоправданный рост премий (до 3500 пунктов) после возобновления работы системы.

## Связи с Россией

Отношения с США являются важнейшим приоритетом рос. внешней политики. В их основе лежит общее понимание сторон о близости стратегических интересов России и США в вопросах обеспечения межд. безопасности. Рос. руководство исходит из того, что возникающие в ходе взаимодействия двух стран расхождения как тактического, так и концептуального характера по некоторым вопросам не должны являться препятствием для поступательного развития рос.-ам. отношений. Проблемные вопросы должны решаться на основе диалога и стремления сторон к расширению сферы согласия и взаимопонимания. Россия и США сохраняют приверженность продолжению активного и плодотворного полит. диалога по всему комплексу двусторонних, межд. и глобальных проблем. Основополагающее значение имеют контакты на высшем уровне.

В 1997-99 гг. состоялись встречи Б.Н.Ельцина с Б.Клинтоном в Хельсинки (21 марта 1997 г.), Париже (27 мая 1997 г.), Денвере (21 июня 1997 г.), Бирмингеме (17 мая 1998 г.), Аммане (8 фев. 1999 г.) и Кёльне (20 июня 1999 г.), в ходе которых была сформулирована программа совместных действий на ближайшую перспективу. 1-3 сент. 1998 г. и в июне 1999 г. состоялись официальные визиты Б.Клинтона в Москву.

9-12 марта 1998 г. в США прошла юбилейная X сессия рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству, а 23-24 июля 1998 г. в Москве рабочая

встреча ее сопредседателей — пред. правительства РФ и вице-президента США. 17 нояб. 1998 г. пред. правительства РФ встретился с вице-президентом США на форуме АТЭС в Малайзии, а 29 янв. 1999 г. — на Всемирном эконом. форуме в Давосе.

Важную роль играют регулярные переговоры на уровне министров России и госсекретаря США, позволяющие продвигаться по ключевых направлениям. В 1996-99 гг. состоялось более 30 раундов переговоров.

Совершенствуется договорно-правовая база рос.-ам. отношений. Завершается процесс инвентаризации двусторонних соглашений, остающихся в силе после 1991 г. Разработаны новые договоренности, отражающие сегодняшний уровень отношений между Москвой и Вашингтоном (о воздушном сообщении, взаимной правовой помощи по уголовным делам и др.), а также определяющие правовой статус новых направлений двустороннего сотрудничества. Идет переговорный процесс по проблемам мор. судоходства, рыболовства в Беринговом море и т.д. **С 1991 г. заключено свыше 200 рос.-ам. межправит. и межведомственных соглашений.**

Серьезным раздражителем остается вопрос о сотрудничестве рос. организаций с Ираном. США продолжают придерживаться жесткой линии, увязывая этот вопрос с развитием двустороннего взаимодействия по ряду эконом. направлений, в частности в космической сфере. Вместе с тем намечались и позитивные сдвиги.

В 1998 г. с целью снятия ам. озабоченностей по этому вопросу был создан доп. механизм сотрудничества в обл. нераспространения и контроля за экспортом чувствительных технологий — учреждены экспертные группы по ядерным вопросам, ракетной и космической технологии, всеобъемлющему контролю, контролю за передачей обычных вооружений, по правоприменению, таможен. вопросам и лицензированию.

В Совместном заявлении Сопредседателей рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству 27 июля 1999 г. по итогам встречи пред. правительства РФ с вице-президентом США в Вашингтоне, была дана высокая оценка достигнутому уровню в сфере нераспространения и экспортного контроля.

Важным самостоятельным направлением двустороннего сотрудничества с США становится взаимодействие в борьбе с оргпреступностью. В фев. 1996 г. вступило в силу Соглашение о сотрудничестве по уголовно-правовым вопросам. 17 июня 1999 г. в Москве подписан Договор о взаимной правовой помощи по уголовным делам. Создана двусторонняя рабочая группа по правоохранительной тематике. Ее первое заседание состоялось в мае 1999 г. в Москве. Осуществляется взаимодействие двух стран в этой сфере в рамках «восьмерки».

Значительно увеличилось количество рос. ученых и студентов в вузах США. В реализации партнерского сотрудничества участвуют практически все регионы и штаты двух стран. В мае 1999 г., по инициативе конгресса, в рамках Закона о доп. ассигнованиях на текущий ф.г. выделено 10 млн.долл. на новую программу стажировок в США для «перспективных рос. лидеров», представляющих различные уровни госуправления (до 3 тыс.чел. в течение года).



Рос.-ам. межпарламентские связи включают в себя обмены парламентскими делегациями, поездки сотрудников аппаратов комитетов, развитие прямых связей между информ.-тех. службами фед. собрания РФ и конгресса США. В 1997-98 гг. было проведено 4 заседания рабочей группы «дума-конгресс», созданной с целью «обеспечения координации законотворческой деятельности парламента двух стран» и улучшения взаимопонимания между ними. Условно продолжит регулярный межпарламентский диалог по основным вопросам двусторонней повестки дня и межд. политики. 30 апр.-1 мая 1999 г. в Вене состоялась встреча группы «дума-конгресс», посвященная ситуации вокруг Югославии.

*Эконом. отношения между Россией и США* развиваются по восходящей, что выражается в росте товарооборота, расширении спектра и географии делового сотрудничества. Основу договорно-правовой базы составляют Соглашение о торг. отношениях от 1 июля 1990 г. (вступило в силу в 1992 г.), предусматривающее взаимное предоставление РНБ в торговле, и Договор об избежании двойного налогообложения на доходы и капитал (вступил в силу в 1994 г.).

После принятия в 1993 г. закона «О дружбе с Россией и другими новыми независимыми государствами» в США было пересмотрено более 70 законодат. актов дискриминационного характера. На Россию распространена ГСП, что сделало значительную часть нашего экспорта беспошлинной.

По итогам 1998 г. **США стали 2-м по значимости (после Германии) торг. партнером России.** В 1998 г., согласно данным минторга США, объем двусторонней торговли составил 9,3 млрд. долл. — на 1,7 млрд.долл. (23%) больше, чем в 1997 г. При этом экспорт России в США возрос на 33,5% и достиг 5,7 млрд.долл., а импорт увеличился на 8,8% — до 3,5 млрд.долл. Положит. сальдо внешнеторг. баланса возросло на 115% и достигло 2,1 млрд.долл.

Торговля США с Россией (в млн.долл.):

	1997 г.	1998 г.	1998 г. (I-V)	1999 г. (I-V)
Товарооборот .....	7495	9217	3910	2847
Экспорт США .....	3205	3542	1687	506
Импорт США .....	4290	5675	2222	2341

В I кв. 1999 г. товарооборот сократился на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,5 млрд.долл. При этом экспорт России уменьшился на 4,3% и составил 1,2 млрд.долл., импорт — на 73,6%, до 0,28 млрд.долл. Положит. сальдо России в торговле с США увеличилось в указанный период в 4,7 раза и достигло 0,93 млрд.долл.

Более 80% рос. экспорта в США составят сырье, в т.ч. черные и цветные металлы, драг. и полудраг. камни, соединения драгметаллов, радиоактивные элементы, рыба и морепродукты, продукты неорг. химии, удобрения, мин. топливо.

Крупнейшие позиции импорта из США — авиатехника, продовольствие, электрооборудование и электроника, транспортные средства, табак, фармпродукты, пластмассы.

В торг. отношениях с США сохраняются серьезные проблемы. Начатое в конце 1998 г. антидемпинговое расследование в отношении поставок горячекатаных стальных рулонов из России удалось приостановить только ценой подписания соглашений, вводящих количественные и ценовые

ограничения на поставки этой и других видов стальной продукции на ам. рынок.

Сохраняются введенные ранее антидемпинговые пошлины на поставки рос. карбамида, феррокремния, феррованадия и магния. Количественным ограничениям подвергается экспорт и других рос. товаров (урановая продукция, спортивное и охотничье оружие и боеприпасы к нему и т.д.).

Продолжают действовать нетарифные барьеры (квотирование) в отношении ряда рос. товаров и услуг (например, по запускам спутников). **Остаются ограничения и на поставки в Россию высокотехнологичной продукции, прежде всего суперкомпьютеров.**

Что касается ам. портфельных инвестиций, то тенденция 1995-97 гг. на резкое увеличение их притока в конце 1997 г. сменилась на противоположную: **наблюдается значительный отток ам. капиталов из России.**

Проблемным вопросом в обл. инвест. сотрудничества остается ратификация подписанного в 1992 г. рос.-ам. Договора о поощрении и взаимной защите капложений. Госдума имеет серьезные возражения против ратификации Договора в его нынешнем виде.

Содействие США эконом. реформам в России осуществлялось в 3 этапа. На первом, до конца 1992 г. — предоставлялась преимущественно гум. помощь; на втором, до конца 1994 г. — приоритет отдавался консультативно-тех. содействию (гум. помощь практически не оказывалась); на третьем (с 1995 г.) — делается упор на содействие торговле и инвестициям, реализации программ по содействию строительству рыночной инфраструктуры. При этом объем прямой помощи России сокращался — с 1,6 млрд.долл в 1994 г. до 136 млн.долл. в 1996 г. На 1997 г. России было выделено 95 млн.долл., в 1998 г. — 129 млн. долл. В 1999 г. на эти цели было ассигновано 195 млн.долл.

Рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству создана по решению Ванкуверского саммита (апр. 1993 г.). Она координирует работу 8 комитетов: по развитию делового сотрудничества, ТЭК (подкомитеты по ядерной и неядерной энергетике), космосу, конверсии, охране окружающей среды, науке и технологиям, здравоохранению, АПК, а также консультативного форума по рынкам капитала и рабочих групп по различным комплексным вопросам двустороннего сотрудничества. Идет работа по созданию комитета по ядерной энергетике.

*Особенности ам. экспорта в Россию (с разбивкой по отдельным штатам).* В 1998 г. в ам. экспорте в РФ произошло заметное усиление роли штатов Зап. побережья США. Согласно данным Массачусетского ин-та соц. и эконом. исследований, на первое место по объему поставок товаров в РФ вышел шт. Вашингтон (1078 млн.долл.). Впервые за последние годы в рос.-ам. торговле появился штат, объем экспорта которого превысил 1 млрд.долл. Увеличение произошло за счет авиатехники «Боинг».

На 2 место вышел шт. Калифорния (423 млн.долл.), рост экспорта — 38%, благодаря расширению поставок электроники. Более высокими темпами, чем в среднем по США, в 1998 г. рос. экспорт в Россию из шт. Орегон (16% против 9%). Исключение составил шт. Аляска, по которому имело место сокращение экспорта на 19%.

В итоге доля шт. Зап. побережья в общеам. экспорте в Россию достигла в 1998 г. 43% против 18% в 1997 г., а объем экспорта превысил 1,5 млрд. долл. **В связи с азиатским кризисом бизнес Зап. побережья США стал искать рынки сбыта своей продукции, в т.ч. в России.** Одновременно это означает, что рос. рынок обладает для компаний Запада США значит. неиспользованным потенциалом.

Экспорт большинства штатов в Россию имеет ярко выраженную специализацию. Наиболее заметно эта особенность проявилась в 1998 г. в шт. Флорида, в котором 91% экспорта составила с/х продукция, Вашингтон (78% – авиатехника), Аризона (78% – электроника), Иллинойс (62% – промоборудование), Вирджиния (57% – табак), Калифорния (50% – электроника), Техас (38% – промоборудование и 35% – продовольствие) и Нью-Джерси (35% – химтовары).

Наиболее доверсифицирован экспорт в РФ из шт. Нью-Йорк, основная статья которого, продукция полиграфпрома, составляет 21%. Равномерно, хотя и в небольших объемах, представлены также продовольствие, транспортное, пром. и электронное оборудование.

Обращает внимание значит. концентрация ам. экспорта в Россию в нескольких ведущих штатах. Так, в 1994-98 гг. в десятку лидеров неизменно входили Калифорния, Вашингтон, Техас, Вирджиния, Нью-Йорк, Иллинойс. В этот период на их долю приходилось 50% всего ам. экспорта в Россию, а в 1998 г. эта доля превысила 2/3.

Экспорт в Россию (млн.долл.):

	1996г.	1997г.	1998г.
Всего:	3340,1	3288,7	3584,6
Вашингтон	181,2	248,4	1078,1
Калифорния	275,6	306,3	421,7
Техас	385,6	585	364,8
Вирджиния	415,7	329,2	268,3
Флорида	137,9	177,2	197,5
Нью-Йорк	183,4	187,6	149,8
Нью-Джерси	70,1	87,37	128
Иллинойс	74	123,5	115,1
Аризона	7,4	16,63	87,5
Джорджия	44,3	74,9	80,6

Экспорт в Россию штатов Зап. побережья (млн.долл.):

	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Вашингтон	181	248	1078
Калифорния	276	306	422
Орегон	18	21	24
Аляска	114	29	24
Итого: 4 штата	589	604	1548
Весь ам. экспорт	3340	3289	3585
% доля зап.побережья	17,6	18,4	43,2

Доля 6 шт. (Вашингтон, Калифорния, Техас, Вирджиния, Нью-Йорк, Иллинойс)

в экспорте в РФ (млн.долл.):

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Итого 6 шт.	1506	1516	1780	2398
Весь ам. экспорт в РФ	2826	3340	3289	3585
%	53	45	54	66,8

*О реализации программы подготовки рос. управленческих кадров.* В соответствии с инициативой президента России Б.Н.Ельцина с ам. стороной была достигнута договоренность о стажировке в США в 1998/99 уч.г. 500 рос. специалистов. Нац. координаторами программы в США являются ЮСИА и Центр гражданских инициатив (ЦГИ).

Они подтвердили готовность обеспечить стажировку соответственно 260 и 130 кандидатам из России до конца авг. 1999 г.

Техусловия обучения следующие: стажеры разбиваются на группы по 10 чел., преимущественно из одного региона; длительность стажировки – от 5 до 6 недель; учебная неделя состоит из 4 дней собственно практики на той или иной ам. фирме и 1 дня семинаров; учебные планы составляются ам. стороной на основе заявок стажеров, при этом каждый из них может выбрать не более 2 направлений специализации; медстраховка предоставляется ам. координаторами программы.

Основными центрами реализации программы стали ун-ты Ю.Каролины (г.Колумбия), ун-т Сан-Франциско, ун-т Алабамы (г.Хантсвилл), калифорнийские ун-ты в Сакраменто и Хейворде. Так, ун-т Сан-Франциско принимал 3 группы рос. стажеров. Первая из них прошла стажировку в окт.-нояб. 1998 г., две последующие – в фев. и мае 1999 г. Приехавшие из России управленцы ознакомились с ведущими компаниями Сев. Калифорнии. Среди них: комбанк Сан-Франциско, Pacific Gas and Electric, East Bay International, Ticon Trading, TOSCO Refining и др. Подобная схема стажировки сохраняется и в ун-те шт. Алабама в г.Хантсвилле. Там с 6 янв. по 6 фев. 1999 г. прошла стажировку группа из 10 чел. В программе обучения – бухучет, финансы, технология контроля за качеством, офис-менеджмент, маркетинг, паблик релэйшнз.

Помимо ун-тов, в программе: советы по туризму Филадельфии, Чикаго, Колумбуса, неправит. организации – рос.-ам. Фонд эконом. сотрудничества (г.Сиэтл), «Хартлэнд Интернэшнл» (г.Чикаго), проект «Гармония» (г.Уэйстфилд, шт.Вермонт).

*Побратимские связи.* По состоянию на 1998 г. в США зарегистрировано **105 городов и округов, поддерживающих побратимские связи с РФ**, из них 27 приходится на штаты Юго-Запада США.

Побратим в США Штат

Находка	Oakland	Калифорния
Владивосток	San Diego	Калифорния
С.-Петербург	Los Angeles	Калифорния
Сочи	Long Beach	Калифорния
Сыктывкарский р-н	Los Altos	Калифорния
Заволжье	San Bernardino	Калифорния
Жуковский	San Jasinto	Калифорния
Снежинск	Livermore	Калифорния
Дмитров	Berkeley	Калифорния
Ново-Косино (Москва)	City of Orange	Калифорния
Переславль-Залесский	Cupertino	Калифорния
Горячий Ключ	Mainsville	Калифорния
Байкальск	South Lake Tahoe	Калифорния
Екатеринбург	San Jose	Калифорния
Тотьма	Bodega Bay	Калифорния
Барнаул	Flagstaff	Аризона
Кресты	Salida	Колорадо
Валдай	Canon City	Колорадо
Валдайский р-н	Fremont County	Колорадо
Смоленск	Colorado Springs	Колорадо
Нальчик	Reno	Невада
Саров	Los Alamos	Нью-Мексико
Биробиджан	Beaverton	Орегон
Иркутск	Eugene	Орегон
Хабаровск	Portland	Орегон
Рубцовск	Grants Pass	Орегон
Зея	Baker City	Орегон

В 1998 г. в процессе установления побратимских связей с Московской обл. находились центр Силиконовой долины — округ Санта-Клара и технологический лидер Калифорнии — округ Оранж. Аналогичные переговоры велись и между г.г. Воткинск и Вест-Джордан.

По итогам 1998 г. успешные программы 3 рос.-ам. побратимских комитетов были отмечены в материалах Ам. межд. ассоциации породненных городов Sister Cities International, которая занимается координацией побратимских связей административно-территориальных единиц в иностр. государствах.

Города-побратимы Валдай (Новгородская обл.) и Кэнон-Сити (шт. Колорадо) сотрудничают в рамках разработанных в США программ борьбы с преступностью и взаимодействия населения с правоохр. органами. В янв. 1998 г. был запущен 3-ступенчатый механизм обменов между представителями администрации и правоохр. органов двух городов.

Успешно сотрудничают в рамках программы медобменов г.г. Саров (Нижегородская обл.) и Лос-Аламос (шт. Нью-Мексико). Они разрабатывают проект усовершенствования помощи больным диабетом в Сарове параллельно с разработкой мед. демографической статистики для города.

Воткинск и Вест-Джордан подписали меморандум о намерениях установить побратимские отношения в развитие контактов по линии военных инспекций. Учитывая схожесть профиля деятельности городов, их администрации обсуждают вопросы обмена опытом по вопросам гор. управления, содействия малому и среднему бизнесу, эконом. развитию и образованию. Им выделен грант Ам. межд. ассоциации породненных городов.

Программа побратимского комитета «Окленд-Находка» на протяжении 6 лет организует поставку в г. Находка контейнеров с гум. помощью. Помимо лекарств, американцам удалось направить в Россию медоборудование (при помощи филантропической хирургической ассоциации Heart to Heart).

*Рос.-ам. ТПП.* Штаб-квартира расположена в Денвере, Колорадо. С 1994 г. президентом Палаты является Дебора Э.Палмиери.

РАТП — частная некоммерческая организация, ставящая целью расширение ам. деловой активности на рос. рынке. Палата является крупнейшей в США ассоциацией, оказывающей экспертную помощь компаниям США, заинтересованным в ведении коммерческой деятельности в России. В ее состав входят компании «Локхид-Мартин», «ЗМ», «Эко Бэй Майнз», «Корнинг», «Сайпрес Эмэкс Минералз», «Фата Хантер», «Хэвенс Стил», «Пепсико», «Ай-Би-Эм», «Хьюз Нетуорк Системз», «Филип Моррис», «Юнайтед Текнолоджиз».

РАТП проводит регулярные конференции по рос. проблематике в Нью-Йорке, Вашингтоне, Калифорнии, Денвере. Поддерживает тесные связи с представителями рос. деловых и полит. кругов. В состав Ам. консультативного совета РАТП входят известные полит. деятели и сенаторы.

В 1997 г. в ходе саммита «восьмерки» в Денвере Палата выступила организатором круглого стола, в котором приняли участие президент Б.Ельцин и члены рос. делегации. В окт. 1998 г. ежегодная сессия РАТП прошла в Москве.

*Ам.-рос. деловой Совет (АРДС).* Создан в 1993 г., вскоре после упразднения Ам.-советского торг.-эконом. Совета. Пред. АРДС — юрист, посол США в Москве (1991-93 гг.) Роберт Страус, президент — Юджин Лоусон. АРДС — общественная организация, высшим органом которой является Совет директоров из 38 членов. В Совет входят 240 ам. фирм, имеющих деловые интересы в России. Штаб-квартира исполнит. секретариата Совета находится в г. Вашингтоне (тел. 202-739-9180, факс 202-659-5920). Печатный орган АРДС — ежемесячный журнал Russia Business.

## Техсодействие

**Сотрудничество России и Эксимбанка США.** Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) — независимое учреждение правительства, которое оказывает поддержку ам. экспорту за счет страхования экспортных кредитов, гарантий по займам и предоставления займов. **Содействие оказывается только экспорту товаров и услуг, которые содержат как минимум 50% ам. участия.** При краткосрочном страховании покрытие относится к стоимости всей поставки. При осуществлении средне- и долгосрочных программ, в том случае, если экспортная ам. продукция содержит компоненты иностр. производства, Эксимбанк покрывает до 100% ам. доли при условии, что оказываемая им помощь не превышает 85% экспортной цены.

Эксимбанк требует предоставления достаточных гарантий возмещения по сделкам. Для определения вероятности возмещения банк изучает эконом. положение в стране импортера, размер и характер сделки, а также состояние конкретного заемщика.

Эксимбанк имеет ряд программ по поддержке ам. экспорта в страны бывшего СССР. Для выполнения требования о «достаточной гарантии погашения» банк требует предоставления суверенных гарантий. Это означает, что Эксимбанк либо направляет финансирование через банк одной из стран СНГ, утвержденного в качестве суверенного заемщика, либо ссужает деньги другому заемщику при гарантии погашения утвержденным банком.

Эксимбанк имеет с банками соглашения, в соответствии с которыми Эксимбанк извещает их о получении заявки, а банки СНГ сообщают о намерении выдать гарантии или безотзывной аккредитив, прежде чем Эксимбанк начнет осуществление операций. В каждой стране имеется перечень утвержденных банков.

Эксимбанк предоставляет для России 3 вида финансирования: (1) требующее предоставления суверенных гарантий; (2) под гарантии частных банков; (3) в рамках Комплексного соглашения о продажах России ам. оборудования и услуг по добыче нефти и газа и проектов, составленных по его типу; (4) проектное финансирование (на стадии доработки).

Всего Эксимбанк выделил для России финансирование по 52 сделкам и проектам на 2,4 млрд.долл. Еще 8 сделок и проектов на 117 млн.долл. прошли стадию согласования и готовы к утверждению правлением банка, 5 сделок и проектов объемом в 2,2 млрд.долл., включая проект с ИЛ-96 М/Т на 921 млн.долл., находятся в стадии подготовки, а в ожидании рассмотрения находятся заявки по сделкам и проектам на 1,9 млрд.долл., что состав-

ляет 4,2 млрд.долл. К сожалению, этот процесс пока приостановлен.

Для реализации первого вида финансирования Внешторгбанк и Внешэкономбанк России наделены полномочиями правительства РФ (по отдельным проектам такие права были предоставлены «Газпрому», Росагропромстрою и Техпромимпорту). Эксимбанк с этими банками имеет спец. соглашения, в соответствии с которыми на 1 дек. 1998 г. реализовано или реализуется 30 сделок на 953 млн. долл.

На различных стадиях (вплоть до фактического закрытия по причине «дефолта» рос. партнера) находятся 7 среднесрочных (1-5 лет) проектов под обязательства рос. комбанков («Инкомбанка», «Альфабанка», Межд. московского банка, «МДМ-банка», Банка «Возрождение») объемом в 32 млн.долл. и 3 краткосрочных (до 1 года) проекта в обл. страхования (СБС-Агро, Банк «Возрождение», причем по последнему – «дефолт») на 16,8 млн.долл.

В июле 1993 г. минтопэнерго, минфином и ЦБ РФ и Эксимбанком было подписано Комплексное соглашение по нефти и газу с целью предоставления последним финансирования в 2 млрд.долл. в поддержку ам. экспорта для оживления ТЭК России. Каждая сделка в рамках соглашения утверждается отдельно. По условиям соглашения, каждая законченная сделка должна составлять не менее 25 млн.долл. Рос. предприятия должны работать через Моск. нар.банк в Лондоне и (или) Евробанк в Париже, которые открывают отдельные счета для каждой сделки в корреспондентских банках в Нью-Йорке. Валютная выручка от экспорта рос. нефти и газа депонируется для обеспечения финансирования Эксимбанка и для покрытия платежей по основным суммам, процентам и услугам. В рамках соглашения Эксимбанк профинансировал 9 проектов (1 – на стадии возврата средств *geraument*, 7 – на стадии выделения средств *disbursement*, и по одному принято решение правления банка о выделении средств *authorization*) и завершается подготовка документации (*negotiating credit agreement*). Общий объем обязательств банка – 957 млн.долл.

Правлением банка утвержден составленный по тому же типу проект «Алмазы России-Саха» на 62,3 млн.долл. Прорабатывается (стадия *preliminary commitment*) еще 7 проектов по нефтепереработке на 678 млн.долл.

На Россию приходится 2/3 общего объема финансирования Эксимбанка в странах бывшего СССР. Помимо России партнерами Банка являются Узбекистан (840 млн. долл.), Туркменистан (525 млн. долл.), Украина (332 млн.долл.) и Казахстан (138 млн.долл.).

7 нояб. 1997 г. на согласительной конференции конгресса полномочия Банка были продлены на очередные 4 года. Бюджет Эксимбанка на 1998 ф.г. составлял 683 млн.долл. на финансирование проектов и сделок (*program budget*) и 48 млн.долл. на содержание аппарата (*administration budget*). На 1999 ф.г. выделено соответственно 765 и 50 млн. долл.

*О ходе реализации Региональной инвестиционной инициативы.* С начала вступления в действие в 1997 г. РИИ явилась важным элементом поддержки реформ в России. Основными ее направлениями стали: содействие эконом. росту путем активизи-

зации торговли и инвестиций; укрепление позиций малого и среднего предпринимательства посредством профобучения и расширения доступа к кредитованию; стимулирование партнерских отношений между рос. и ам. региональными агентствами по привлечению инвестиций; работа с регионами.

В 1999 г. координационные пункты РИИ действовали на Дальнем Востоке, в Новгороде и Самаре. С ам. стороны членами Инициативы являются госорганизации, такие как АМР, Агентство по развитию торговли, ОПИК, ТАСРИФ, Эксимбанк, ЮСИА, минфин.

Важное внимание американцы уделяют реализации РИИ на рос. Дальнем Востоке. В дек. 1997 г. госдеп назначил там своего представителя. Активно к РИИ подключилась Инициативная Рабочая группа «Рос. Дальний Восток-Западное побережье США» (ИРГ) рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству, доклады которой о ходе реализуемых ею программ *BISNIS*, *CLEAR-PAC* и *SAB-VIT* были представлены на пленарных заседаниях в Портленде (1997 г.) и Такоме (1998 г.), а также заседаниях ее секретариата в Хабаровске и Владивостоке.

Рос. фин.-эконом. кризис негативно отразился на ходе выполнения программ по линии РИИ. Ряд компаний приостановил свою деятельность на рос. рынке: в окт. 1998 г. авиакомпания «Аляска-Эрлайнз» прекратила регулярные рейсы на Дальний Восток; «Нац. Банк Аляски» заморозил свой проект на 2 млн.долл. с «Дальневосточным банком». В то же время с учетом новых реалий «Прайс Вотерхаус» и «Катерпиллер» совместно с администрацией Хабаровского края продолжают АТР подготовку проекта лизинга судов прибрежного рыболовства, который должен принести его участникам 13-15 млн.долл. Компания «МакДермотт» совместно с японцами завершила проект стоимостью 25 млн.долл. по переработке ядерных отходов в Приморье. Завершается установка нефтяной платформы *Molikrag* на Сахалине. Компания «Эксон» также не планирует сворачивать свои офшорные проекты по нефти на острове.

Продолжается тех. содействие. По линии РИИ регион посетили 140 консультантов для оказания поддержки начинающим предпринимателям путем составления маркетинговых и бизнес-планов, проведения семинаров по бухучету. В 1998 г. в рамках РИИ было запущено 11 различных программ тех. содействия.

ТАСРИФ на Сахалине займется пилотным проектом по финансированию жилстроительства. В Хабаровске он продолжает с Внешторгбанком финансирование программы малого предпринимательства. Одновременно ТАСРИФ поддерживает кредитный пакет для 39 предприятий малого бизнеса.

КРИИ подключился ЕБРР, который занимается распределением гранта в 700 тыс.долл. среди 60 предприятий. *DAIWA FUND* от ЕБРР планирует инвестировать 2 млн.долл. в строительство молокозавода в Комсомольске-на-Амуре.

*Рос.-ам. инвест. сотрудничество.* По данным Госкомстата России на 1 апр. 1999 г., **общий объем накопленных в рос. экономике ам. инвестиций составил 5,057 млрд.долл.** (из них 3,174 млрд.долл. – ПИИ), или 19,4% от всего объема накопленных в РФ иноинвестиций. По данному показателю

США находятся на 2 месте среди стран-инвесторов на рос. рынке.

В Госреестр России на 1 янв. 1999 г. внесено 3 тыс. организаций, созданных при участии капиталов ам. фирм, из них **42% АО со 100% ам. капиталом**. Кроме того, зарегистрировано **1150 представителей фирм США**.

По данным Госкомстата России, ам. компании привлекают инвест. средства в следующие сектора рос. экономики: **ТЭК (28,4% от общего объема накопленных инвестиций)**; пищевпром (16,8%); торговля и общепит (5,3%); связь (4,6%); цветмет (4,1%); металлообработка (2,2%); прочие (38,6%).

Наибольший интерес ам. фирмы проявляют к участию в освоении нефтегазовых месторождений, а также к сотрудничеству в восстановлении недействующих скважин на территории России.

С участием фирм «Коноко», «Андерман Смит», «Оксидентл», «Эксон», «Марафон», «Амоко», «Петрохант», «Бентон Ойл энд Газ» и других создано около **20 СП по добыче нефти**.

Так, фирмой «Коноко» реализуется проект по разработке Ардалинского комплекса нефтяных месторождений, для которого при участии АО «Архангельскгеология» создано СП «Полярное сияние». Доля ам. стороны в уставном капитале СП составляет 50%; предусмотрено бурение скважин и прокладка трубопровода в 67 км. с Ардалинского месторождения до действующей рос. трубопроводной системы. Общий объем инвестиций по данному проекту оценивается в 750 млн.долл.

«Коноко» разрабатывает проект освоения месторождений нефти севера Тимано-Печорского региона – «Проект Северные территории». Фирма вложила 100 млн.долл. на проведение работ по изучению этих месторождений.

На условиях **СРП** начата реализация крупномасштабных проектов «Сахалин-1» с участием компании «Эксон» и «Сахалин-2», в котором участвует компания «Марафон». **Общий объем инвестиций по проекту «Сахалин-1» оценивается в 15,2 млрд. долл.** В 1996-97 гг. объем инвестиций составил 216 млн.долл. В 1998 г. инвестировано 134 млн.долл., в 1999 г. 111 млн. долл. Проводились бурильные, геологоразведочные, а также предпроектные работы по платформе.

**Проектом «Сахалин-2»** предусматривается освоение Пильтун-Астохского месторождения нефти и попутного газа, а также Лунского газового месторождения о. Сахалин. **Общий объем инвестиций по проекту составит 11,8 млрд.долл.** В 1997 г. инвестировано 308 млн. долл., которые были направлены на закупку оборудования для опытно-промышленной эксплуатации и на проведение сейсморазведки. В 1998 г. инвестировано 227 млн.долл., в 1999 г. предполагалось инвестировать 104 млн.долл.

Компанией «Сахалин Энерджи Инвестмент», созданной фирмами-инвесторами, подготовлено предложение по первому этапу освоения Пильтун-Астохского месторождения нефти и попутного газа, предусматривающее использование ранее построенной крупногабаритной передвижной буровой и эксплуатационной платформы «Моликпак».

По Лунскому газоместорождению рассматривается установка эксплуатационной платформы 15,5 млрд.куб.м. газа в год. В 1999 г. велись перего-

воры с ВБ, ЕБРР, Эксимбанком США и Эксимбанком Японии, капиталы которых планируется привлечь для финансирования проекта.

Завершается подготовка СРП с фирмами «Эксон», «Мобил» и «Тексако» по проекту «Сахалин-3», фирмой «Амоко» по разработке Приобского нефтяного месторождения в Ханты-Мансийском нац. округе и консорциумом «Тимано-Печора» («Тексако», «Амоко», «Эксон») по Тимано-Печорскому проекту совместной добычи нефти в Ненецком авт. округе. **Общий объем инвестиций по указанным соглашениям превышает 70 млрд. долл. со сроком освоения 25-30 лет**, а объем добычи нефти составит 1,2 млрд. т.

Ведется работа по подготовке СРП рос. компанией «Лукойл» с ам. компанией «Коноко» и межд. консорциумом «Тимано-Печора».

Фирма «Бентон Ойл энд Газ» совместно с АО «Пур-нефтегаз» и АО «Пур-нефтегеология» создали СП по разработке Сев.-Губинского и Присклонового нефтегазовых месторождений Зап. Сибири.

Наряду с нефтедобывающими компаниями на рос. рынке активно работают ам. фирмы нефтегазооборудования и переработки нефтепродуктов: «Дрессер-Ранд», «Дж. Ред», «Чикаго Бридж энд Айрон».

Фирма «Дрессер-Ранд» совместно с РАО «Газпром» и АО «Искра» (г. Пермь) создала СП по полному циклу производства компрессоров для НПЗ по ам. технологии. Фирмой «Дрессер Индастриз» также создано в России 3 СП: «Алексон-Кубань», по производству штанговых насосов; «Веатли-Урал», производящие плунжерные насосы и установки на их основе; «Газ-МД Автоматика» – газовые расходомеры.

«Дж.Ред» развивает сотрудничество с рядом рос. НПЗ в обл. строительства блочных модульных НПЗ мощностью от 10 до 500 тыс.т. в год. Корпорацией в середине 1997 г. введена в строй в Якутии установка типа «Хай-Тек 2000» на 20 тыс.т. нефти в год. инвестиции «Дж.Ред» в России и СНГ составили 440 млн.долл.

Развивается инвест. сотрудничество между фирмой «Чикаго Бридж» и АО «Коксохиммонтаж» с входящими в объединение предприятиями Саратова, Самары, Челябинска в обл. строительства в России и других странах крупных резервуаров для хранения нефти.

Помимо нефтяной отрасли, ам. фирмы создают СП в машиностроении, химпроме, конверсии оборонных отраслей, медицине, пищевпроме, транспорте и других.

Компания «Филип Моррис» установила на табачной фабрике в г. Самара линии по производству сигарет «Мальборо». Компания выиграла конкурс на модернизацию табачной фабрики в г. Краснодаре и построила **новое табачное производство «Филип Моррис Ижора» в Ленинградской обл.** Объем инвестиций оценивается в 300 млн.долл.

Компанией «Марс», являющейся мировым лидером в производстве кондитерских изделий, завершено строительство предприятия в г. Ступино Московской обл. с объемом инвестиций в 200 млн.долл.

В С.-Петербурге компанией «Пепсико» создано АОЗТ «Пепсико-Холдинг», а компанией «Кока-Кола» учреждено АОЗТ «Кока-Кола С.-Петербург Ботлерс». В июне 1997 г. компанией «Пепси-

ко» введено в эксплуатацию новое предприятие по производству безалкогольных напитков на базе завода «Электрошит», г. Самара. Компанией «Пепсико» рассматривается возможность привлечения инвестиций в обл. производства и сбыта безалкогольных напитков и пищевых полуфабрикатов в размере 400 млн.долл. При этом будет создано дополнительно более 1000 рабочих мест.

Компанией «Кока-Кола» приобретены у АО «Шар», г. Самара, производственные площади, на которых компания планирует разместить новое предприятие по производству своей продукции (общий объем инвестиций оценивается в 30 млн.долл.).

Осуществляется сотрудничество с ам. фирмой «Дженерал Моторс» по производству 50 тыс. в год легковых автомобилей высокой проходимости типа «Шевроле-Блайзер» на базе ПО «Елабужский автозавод». В 1996 г. осуществлены сборка и выпуск первой партии машин. На 1 янв. 1999 г. было собрано 3 тыс. автомобилей. На 2 этапе в г. Елабуге намечается СП для производства 300 тыс. штук в год легковых авто малого класса. Стоимость проекта — 1400 млн. долл.

Ам. компания «Форд Мотор» подписала с мин-экономики России инвест. соглашение о создании на базе АО «Русский дизель» в Ленинградской обл. СП по сборке автомобилей класса «Форд Эскаорт» и «Форд Мондео». Планируется довести к 2003 г. уровень объема производства до 50 тыс. автомобилей в год. Объем инвестиций — 160 млн. долл.

«Авиакомплексом им. С.В.Ильюшина» совместно с ам. производителями авиадвигателей «Пратт энд Уитни» и авионики «Рокуэл Коллинз» разработана программа создания новых широкофюзеляжных самолетов ИЛ-96М/Т. Программой предусматривается производство 20 самолетов для ОАО «Аэрофлот». Для реализации проекта предусматривается предоставление Эксимбанком США для ОАО «Аэрофлот» кредитных средств в 1 млрд. долл. под гарантии правительства РФ. Предоставление кредитных средств Эксимбанк ставил в зависимость от решения вопроса освобождения от тамож. платежей приобретаемых ОАО «Аэрофлот» 10 Боингов-737 и подписания рамочного соглашения по финансированию Эксимбанком США приобретения ам. авиатехники рос. авиакомпаниями.

Распоряжением правительства РФ от 7 июля 1998 г. ОАО «Аэрофлот» освобождено от тамож. платежей (за исключением тамож. сборов) при временном ввозе в РФ 10 самолетов Б-737, 4 самолетов А-310 и 2 самолетов Б-777, а также двигателей и авиатренажеров. ОАО «Аэрофлот» ввезло на территорию РФ 13 самолетов из предусмотренных данным распоряжением.

Для организации на госунитарном предприятии «Новосибирское авиапроизводственное объединение им. В.П.Чкалова» серийного производства самолетов АН-38 необходимо привлечение иноинвестиций для закупки авиадвигателей производства ам. фирмы «Элайд Сигнал».

При поддержке компаний «Элайд Сигнал», «Прайс Уотерхаус» и корпорации «Емерджинг Маркетс Файненс» получен грант от Агентства АМР США в 750 тыс. долл. на разработку бизнес-плана реорганизации системы воздушного сообщения на Дальнем Востоке и организации лизин-

говой компании по эксплуатации самолета АН-38 с двигателями фирмы «Элайд Сигнал».

С ам. фирмой «Хонвелл» подписан контракт на поставку пилотажно-навигационного оборудования при изготовлении пассажирского самолета ТУ-444.

Общий объем привлеченных в рос. экономику компанией «Проктер энд Гембл» инвестиционных средств составил 380 млн.долл., в т.ч. в московский проект (продажа и реклама) — 287 млн.долл., в проект в Новомосковске (включая маркетинг и рекламу) — 90 млн.долл. Компания готовится приступить к строительству 3 предприятий по производству гигиенической продукции и 1 — по выпуску продуктов питания.

Активно сотрудничает с рос. предприятиями ам. компания «Бристол Майерс», при участии которой на АО «Акрихин» создано производство сердечно-сосудистых препаратов «Капотен» и «Коргард» на 4400 тыс. упаковок в год. Намечается создание еще одного СП по производству лекарственных препаратов. Компания «Амоко» проводит переговоры с рос. инвест. компанией АО «Монит» о создании в Тульской обл. (г. Ефремов) производства терефталевой кислоты, в 250 тыс. т. в год. Стоимость проекта оценивается в 250 млн.долл.

В сфере переработки с/х продукции с 1991 г. в России работает ам. компания «Каргил». К основным проектам, реализуемым компанией, относятся освоение гибридов кукурузы и подсолнечника в 9 республиках, краях и областях РФ. Она владеет контрольным пакетом акций АО «Ефремовский глюкозно-паточный комбинат» в г. Ефремов Тульской обл. Объем привлеченных инвестиций составил 18 млн. долл. Компания рассматривает вопрос привлечения инвестиций в масложировую и комбикормовую промышленность России. Изучается возможность инвест. сотрудничества с птицеперерабатывающими предприятиями, а также предприятиями, производящими солод для пивоваренной промышленности. Общий объем инвестиций предполагается довести до 100 млн.долл.

В соответствии с распоряжением правительства РФ от 20 марта 1999 г., в Вашингтоне с ам. корпорациями «Кейс» и «Дир» подписаны заявления о намерениях, которые предусматривают производство в РФ с/х техники. На территории России предполагается создание МТС, систем обслуживания техники, а также лизинговых компаний. Каждая из упомянутых корпораций вкладывает по 200 млн.долл. в создание СП и сети МТС. Кроме того, они обязались обеспечить привлечение средств в виде инвестиций в специально создаваемые лизинговые компании до 2 млрд. долл.

## Клир-пак

**Р**еализация проекта тамож. очистки. Задуманный в июне 1995 г. на учредительном заседании Инициативной рабочей группы «Рос. Дал. Восток-Зап. побережье США» пилотный проект «Клир-пак» — это система электронного обмена данными о внешнеторг. грузах в целях существенного сокращения времени тамож. оформления путем взаимодействия контролирующих (выдающих сертификаты) органов, тамож. брокеров и других участников ВЭД.

Основными задачами Пилотного проекта являются: автоматизация процесса ввоза товаров в Россию с целью сокращения времени очистки

груза; обеспечение предварит. передачи данных о поставке и уведомление о прибытии в Дальневосточное тамож. управление и в органы, ведающие выдачей сертификатов; предоставление экспортерам и импортерам информации о действующем регулировании и текущих требований к документации, касающейся очистки груза; предоставление ам. экспортерам информации о ставках тамож. сборов и пошлин на импорт, взимаемых рос. стороной; гарантия соблюдения рос. и ам. законов и правил импортно-экспортных операций.

До «Клир-пака» на рос. таможене не существовало механизма начала обработки тамож. документации по импорту до прибытия судна. В соответствии с рос. законом тамож. очистка груза может начинаться только по прибытии судна в порт. **Процедуры предварит. уведомления, разработанные в рамках системы «Клир-пак» при помощи и поддержке ГТК**, позволили Дальневосточной таможене получать «предварит. электронную декларацию» в целях произведения 80% обработки грузовых документов до прибытия судна.

Важным этапом реализации проекта стало согласование тамож. кодов. На основе обсуждения с Тамож. службой США было установлено, что первоначальная идея о приведении в соответствие «100 видов изделий», предложенных в Пилотном проекте, может оказаться нереальной. Было предложено, чтобы только 25 изделий полностью подверглись такому приведению в соответствие.

С дек. 1997 г. по март 1998 г. в торг. и рыбном портах Владивостока. «Клир-пак» испытал передачу 12 пакетов товарораспорядительных документов электронным путем. 9 из них были обработаны по модели «Клир-пака». Эти 9 поставок включили 159 контейнеров с 4 тыс. т. груза на 6,2 млн. долл. Все 9 поставок прошли тамож. оформление за 2-3 дня. Традиционный процесс тамож. оформления (без «Клир-пака») обычно занимает от 3 до 10 дней. Сокращение сроков выразилось в экономии 100 тыс. долл. за обработку и хранение груза.

Эксперимент подтвердил необходимость широкого вовлечения регионов (для использования крупномасштабных испытаний недостаточного груза, перевозимого лишь в Владивосток), а также потребность более тесного участия рос. учреждений, ведающих выдачей сертификатов, — эксперимент оказался удачным в плане определения эффективной и ускоренной процедуры оформления ввоза.

В соответствии с мнением профессионалов отрасли, это одно из наиболее значительных достижений «Клир-пака». Дальневост. тамож. управление, с одной стороны, приспособливает свою систему к системе предварит. оформления документов, а с другой — направляет деятельность зарождающегося рос. тамож. брокерства на использование новых процедур.

Целью следующей фазы проекта будет привлечение представителей деловых кругов к дальнейшему развитию в качестве модели совершенствования инфраструктуры торговли. США согласились предоставить финансирование Рос.-Ам. фонду делового сотрудничества для ее воплощения.

Задачей новой стадии является расширение «Клир-пак» за пределы Владивостока на 5 других портов: Магадан, Ванино, Находка, Восточный и Зарубино.

Экспансию проекта на Сахалине решено начать с внедрения новой схемы тамож. очистки грузов, доставляемых по воздуху. Идет разработка плана с учетом требований логистики (обработка, хранение, транспортировка грузов) для дальнейшего рассмотрения в Дальневосточном тамож. управлении. Начало эксперимента было запланировано на конец 1999 г. Для бесперебойной передачи данных электронным путем обмен информацией происходит между Сизтлом и Южно-Сахалинском, минуя вычислительный центр во Владивостоке. Параллельно с этим на базе таможи США в шт. Вирджиния идет совместная работа по созданию унифицированного ПО, приемлемого как для рос. стороны, так и для американцев.

Авг. «дефолт» негативно сказался на темпах прохождения следующей стадии проекта. В соответствии с существующим рос. законодательством таможня не может выпустить груз до тех пор, пока на ее счет в банке не будет перечислена сумма пошлин и сборов. Учитывая невозможность полного функционирования банковской сферы, переводы занимают более 2-3 недель. Для устранения подобных трудностей представители «Клир-пак» обратились в ГТК с просьбой рассмотреть предложение, чтобы Сахалинская таможня могла выпускать проходящие по проекту грузы по получении подтверждения о телеграфном переводе при наличии банковской гарантии, завизированной ГТК.

*Проект транспортного коридора «Восток-Запад».* Предусматривает организацию грузопотоков между Северо-Зап. побережьем США и сев. пров. Китая (Хейлуньчань и Чилинь) через Приморский край с задействованием инфраструктуры морпортов рос. Даль. Востока.

Перспективность проекта обусловлена трантихоокеанскими грузопотоками (уменьшение грузоперевозок из России в США и увеличение китайского экспорта в США). Экономия времени нахождения груза в пути составит минимум 4 дня, что значительно повысит конкурентоспособность экспортных товаров Китая. Экономия ам. компаний на каждом контейнере составит 1 тыс. долл. Для России положит. фактором станет приток грузоперевозок через транспортную сеть Даль. Востока, работающую в условиях спада не на полную мощность.

Для администрации США имеет большое значение, что использование этого коридора открывает доп. эконом. возможности для борьбы с монопольным положением 14 ам., европейских и азиатских транспортных компаний на рынке морперевозок на Тихом океане. После проверки нового маршрута грузопотоков и другие страны АТР смогут использовать его для товарооборота, в том числе и для расширения связей с Европой (через Транссибирскую магистраль).

Для реализации проекта необходимо заключение соглашения между Россией, США и КНР о транзите грузов по маршруту: порты Зап. побережья США — сев. провинции Китая через порты Даль. Востока России, решение законодат. проблем, использование режима «свободный порт» в портах Владивостока и Находки.

Работу над проектом ведет ИРГ «Рос. Даль. Восток — Зап. побережье США» при поддержке губернатора шт. Вашингтон, глав администраций и дирекций портов Олимпия, Сизтла, Такомы и

Эверета. ИРГ привлекла к работе над проектом работников администрации портов Зап. побережья США, железных дорог, пароходств, руководство тамож. служб, а также экспортно-импортные фирмы.

*Об итогах встречи инициативной рабочей группы «Рос. Даль. Восток – Зап. побережье США».* 16-18 июня 1999 г. во Владивостоке прошла 4 встреча Объединенного подкомитета ИРГ, входящей в состав Комитета делового развития рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству, в которой приняло участие 200 представителей фед. органов и администраций 4 ам. штатов, 8 регионов рос. Даль. Востока, а также коммерческие организации двух стран. От США: шт. Аляска, Вашингтон, Орегон, Калифорния. От России: Бурятия и Якутия, Хабаровский и Приморский края, Еврейская авт. обл., Амурская и Сахалинская обл., Чукотский авт. округ и Межрегиональная ассоциация «Даль. Восток и Забайкалье».

Рабочая группа обсудила ход реализации проектов в рамках СРП. Руководство «Сахалинского энергетического консорциума» информировало о завершении первой стадии проекта «Сахалин-2», который даст первую в России нефть, добытую в рамках СРП.

Участники проекта «Клир-пак» сообщили, что достигнута важная цель рабочего плана – завершена разработка техзадания для автоматизированной компьютерной системы тамож. оформления. ИРГ выступает за развитие данного проекта и обратится к рос. правительству с просьбой издать постановление, предписывающее ведомствам, сертифицирующим товары, принять участие в разработке проекта и определить инстанцию, координирующую реализацию проекта.

Сектор «Рыбное хозяйство» высказался за подготовку ТЭО проекта постройки судов для прибрежного рыболовства на рос. Даль. Востоке с целью содействия эконом. развитию рыболовецких поселков, не наносящему ущерб окружающей среде. Пилотный проект будет решать правовые, налоговые и фин. проблемы. Американцы проинформировали об улучшении условий пребывания рос. моряков в ам. портах.

Сектора экологии и туризма решили совместно провести конференции по развитию экологического туризма на рос. Даль. Востоке, в частности через экспедиционные туры. Признано целесообразным рекомендовать правительству РФ определить схемы заходов круизных иностр. судов к «необорудованным» участкам побережья Даль. Востока РФ.

Межрегиональный протокол, подписанный ам., рос. и китайскими участниками, предусматривает более широкое использование существующей транспортной инфраструктуры Даль. Востока для ускорения прохождения транзитных грузов из сев. провинций Китая через рос. порты на Зап. побережье США. Цель – сократить расходы на транзит путем увеличения контейнерных перевозок.

Сектор ТИ продемонстрировал полную версию страницы «Регионы-Партнеры» в Интернет. Будет изучен опыт реализации проектов телемедицины шт. Аляска и Вашингтон.

Сектор «Финансы и Банки» внес рекомендации по созданию Регионального гарантийного фонда (РГФ), который обеспечил бы гарантии выплат по ссудам на закупку оборудования у ам.

поставщиков по схеме, предложенной Союзом горняков Даль. Востока РФ. Сектор согласился, что первым основным шагом в создании РГФ должна быть подготовка ТЭО за счет АМР США. Сектор постановил учредить подобный РГФ на Сахалине, разработав его устав к 1 сент. 1999 г.

Сектор «Энергетика» рекомендовал провести совместную работу с секторами «Экология» и «Законодательство» в поддержку реализации СРП. Рекомендации заключаются в необходимости создания рос.-ам. рабочей группы по доработке фед. законодательства по налогам, банковской системе, экологической безопасности и принятия межд. стандартов по выполнению СРП в обл. энергетики.

На пленарном заседании сектора «Законодательство» были заслушаны доклады о необходимости проведения реформы законодательства, регулирующего развитие бизнеса и системы налогов на рос. Даль. Востоке и в целом по РФ для улучшения инвест. климата. Отмечено, что региональное законодательство, регулирующее инвестиции, должно быть более гибким. Приоритет в работе сектора отдан развитию контактов между региональными законодателями, а также предоставлению возможности другим секторам ИРГ передавать в сектор на рассмотрение проблемы, связанные с совершенствованием законодательства.

Сектор «Кадровое сопровождение» учрежден на предыдущей встрече ИРГ. **Основной упор сделан на расширении интернетовской страницы ИРГ** путем создания инфор. базы данных о существующих научных и образоват. потенциалах рос. Даль. Востока и Зап. побережья США. Принято решение о проведении образовательного семинара в соответствии с просьбами секторов «Туризм», «Транспорт» и «Экология».

Сектор «Здравоохранение и биомед. исследования» поддержал развитие нового проекта в Приморском крае по повышению урожайности сои. Поддержана идея о включении продуктов, выращенных на Зап. побережье США, в пакет гум. помощи для Даль. Востока РФ.

Сектор «Экология» поддержал идею создания Центра экологических технологий во Владивостоке, расширение программы «Эколинки и целевые гранты». Сектор обратил внимание на развитие экологически чистых источников энергии и очистку загрязненных участков военных объектов в АТР.

Сектор «Горнодобыча» выразил пожелание, чтобы соответствующие организации начали сотрудничество с Союзом горняков ДВР для создания благоприятных условий для привлечения как иностр., так и рос. инвесторов в проекты горнодобычи региона. Сектор поддержал расширение базы данных по полезным ископаемым, созданной Дальневосточным геологоразведочным ин-том.

Следующая встреча ИРГ планировалась на весну 2000 г. в Калифорнии.

*О развитии инфраструктуры на Сахалине.* В рамках реализации РИИ и дальнейшего развития регионального рос.-ам. сотрудничества 18 нояб. 1999 г. в Вашингтоне при содействии офиса координатора программ помощи ННГ госдепартамента, Ам.-Рос. делового совета, АМР, ам. компаний «Марафон», «Эксзон» и администрации шт. Аляска состоялась презентация 3 программ, инициированных администрацией Сахалинской обл.



Цель мероприятия (аналогичная презентация состоялась в Москве 22 нояб. 1999 г.) – заинтересовать потенциальных ам. инвесторов и привлечь ам. компании и фонды фед. агентств США для финансирования проектов по модернизации, совершенствованию и развитию инфраструктуры Сахалина, включая водо- и электроснабжение, тепловые и канализационные сети, очистные сооружения, утилизацию отходов, дорожное строительство, авиа- и морские порты.

Несмотря на лидирующее положение Сахалинской обл. на Даль. Востоке по общему объему инвестиций (1 млрд.долл. в нефтегазовые проекты), дальнейший приток инвестиций и реализация уже запущенных проектов сдерживаются крайне слабой, полуразрушенной инфраструктурой и системой жилищного хозяйства.

Доходная часть бюджета обл. в ближайшие 5-6 лет, согласно положениям СРП, не получит средств, которые предоставили бы администрации возможность самостоятельно решить вопросы развития инфраструктуры острова. Лишь после 2006 г. регион начнет получать значит. средства от эксплуатации нефтегазовых месторождений на Сахалинском шельфе (проекты Сахалин II, I, III, IV и т.д.).

Согласно плану развития инфраструктуры о.Сахалин, разработанному администрацией обл. совместно с ам. компанией из шт.Аляска «Норзерн экономикс» и участием 6 других ам. компаний, потребуется 850 млн.долл. на реализацию плана. Для осуществления проектов по водоснабжению только г.Южно-Сахалинска, где проживает треть из 600 тыс. населения обл., необходимо 26 млн.долл. Реализация проектов по системе канализации оценивается в 88 млн. долл., электроснабжения – 560 млн. долл., отопления – 110 млн.долл., транспортной сети – 3 млрд. долл., включая модернизацию аэропорта в Южно-Сахалинске и морпортов в Корсакове и Холмске. **Энергоемкость ВВП Сахалинской обл. выше, чем в Японии, в 6 раз, чем в США, – в 3 раза и выше среднероссийской на 15%.** Расходы потребителей Сахалинской обл. на энергоснабжение составляют 1 млрд. долл., или 1700 долл. в расчете на одного жителя в год.

В ходе встречи была изложена концепция учреждения Сахалинского агентства развития (САР), которое создается по аналогии с Агентством промразвития и экспорта шт.Аляска (ЭЙДА). САР будет концентрировать усилия на работе с банками посредством программ участия в кредитах, синдицированного кредитования и предоставления гарантий. Агентство будет представлять собой ОАО, зарегистрированное в ЦБ России в качестве небанковской кредитной организации. Начальный уставной капитал (10 млн.долл.) будет создан из средств сахалинской администрации с привлечением из других источников. Предполагается, что САР будет функционально независимо от сахалинской администрации. Однако Консультативный совет, ответственный за реализацию бизнес-плана по САР, будет назначен губернатором Сахалина.

## АМР

Агентство США по межд. развитию (АМР, U.S. Agency for International Development) учреждено в апр. 1992 г. в соответствии с положениями За-

кона о поддержке свободы 1992 г. (Freedom Support Act) и представляет собой независимую фед. структуру в системе исполнит. органов власти. Агентство создавалось для целей эконом. и полит. содействия ННГ бывшего Советского Союза. Деятельность агентства призвана обеспечить решение задач по переходу этих государств к дем. формам управления и рыночной экономике. Однако функции агентства оказались шире, АМР оказывает помощь не только России и странам СНГ.

Руководит работой агентства администратор – Дж.Брэди Андерсон (назначен 2 авг. 1999 г.).

Бюджет ведомства определяется решением конгресса (в 1999 г. агентству на помощь ННГ было выделено 801 млн.долл., в 2000 г. – 735 млн.долл.), однако в плане использования средств из фондов агентства определенную силу имеют рекомендации госдепа. **На 1999 ф.г. на программы помощи только России было выделено 99 млн.долл.** (в 1998 г. – 90 млн.долл.), из которых 27 млн. АМР направило на использование по рекомендациям офиса координатора помощи ННГ госдепа США У.Тэйлора. Агентство готовит ежегодный доклад госсекретарю США.

Во исполнение указанных задач на рос. направлении в 1998 г. по линии АМР было выделено: содействие малому бизнесу и микрокредитование – 26,3 млн.долл., содействие снятию торг. ограничений – 17,2 млн.долл., программы фонда «Евразия» – 9,15 млн.долл., здравоохранение – 8,2 млн.долл., учебные программы – 5,9 млн.долл., охрана окружающей среды – 5,2 млн.долл., установление партнерских отношений – 4,2 млн.долл., ТЭК – 1,1 млн.долл., другие программы и мероприятия – 3,7 млн.долл.

Общий объем содействия АМР с соучастием ам. компаний и инвест. фондов, иностр. фондов (немецкие фонды Конрада Аденауэра, Фридриха Эберта, Фридриха Наумана, британский фонд «Ноу-Хау», ам. Фонд в поддержку демократии и т.д.) охватывает осуществление в России 100 программ. 80% помощи АМР сосредотачивается в Поволжье (Нижегородская и Самарская обл.) и на Даль. Востоке.

В структурном плане объем содействия АМР подразделяется на 7 крупных блоков: ускорение развития и роста частного предпринимательства (34 проекта), улучшение эконом. инфраструктуры для поддержки рыночных механизмов развития (12), защита окружающей среды (8), повышение участия населения в полит. и эконом. сферах (17), укрепление «верховенства закона» и уважение прав человека (5), повышение эффективности соц. сферы и услуг (14), отдельные программы (9).

Одним из конкретных результатов деятельности АМР и его филиалов в России стала подготовка 250 тыс. россиян для их работы в сфере малого бизнеса. Эта программа обеспечила создание 5 тыс. малых предприятий и 50 тыс. новых рабочих мест. При поддержке агентства учреждено 8 региональных центров поддержки предпринимательства (наиболее активные в Южно-Сахалинске, Хабаровске и Магадане) и 200 институтов по поддержке и развитию бизнеса. Было предоставлено 3 тыс. займов на 5,8 млн.долл. для предприятий малого и среднего бизнеса в рос. регионах. 76% заемщиков были женщины-предприниматели. Уровень возврата займов составлял 95% до авг. фин. кризиса 1998 г.

Агентство оказало существенную техпомощь при создании Фед. комиссии по ценным бумагам и ее 15 региональных филиалов. При участии АМР в России была учреждена Нац. ассоциация брокеров и дилеров (800 членов в 50 регионах). АМР оказало содействие в создании рос. рынка капиталов, а также Нац. ассоциации профессиональных участников рынков капитала и Рос. торг. системы корпоративных ценных бумаг.

АМР оказало спонсорское и техсодействие при разработке рос. налогового законодательства, а также по улучшению инвест. климата в с/х сектор 5 рос. областей путем принятия этими регионами соответствующих законодат. актов.

В рамках направления по вовлечению населения в создание новых полит. и дем. ин-тов в России АМР (с 1992 г. выделено 36 млн.долл.) финансирует программу «Гражд. инициативы» на нац., региональном и местном уровнях с учреждением 27 центров этой НПО, которая провела 26 тыс. подготовительных курсов. Агентство способствовало созданию Межд. респ. ин-та и Нац. дем. ин-та по межд. делам, на базе которых прошли подготовку 1800 «лидеров» полит. партий (НДР, «Яблоко», «Выбор России») и движений, гражд. и полит. организаций из 12 основных регионов России с прицелом выдвижения в рос. парламент прошедших «подготовку» кандидатов. Через финансируемый АМР Межд. фонд по поддержке нац. избирательных систем оказывается содействие рос. фонду «Новые перспективы», включая техпомощь Центральной избирательной комиссии России, 89 областных и 2700 местным избиркомом России.

В рамках программ по созданию независимых СМИ агентство в 1998 г. обеспечило помощь 200 независимым телекомпаниям в рос. регионах. С 1993 г. АМР оказало содействие по программам профподготовки 300 региональным телекомпаниям и 1500 газетным издательствам.

В обл. здравоохранения агентство осуществляет программы по предотвращению распространения СПИД, поддержке рос. больниц и партнерства между рос. и ам. медучреждениями, поддержке рос. центров материнства и детства.

*О деятельности АМР на Даль. Востоке РФ.* Деятельность этой правит. организации применительно к рос. направлению все больше **сосредоточивается** на содействии проведению эконом. и соц. преобразований в конкретном регионе, а именно на **Даль. Востоке**, что вызвано рядом причин, включая резкое сокращение рос. части бюджета организации (с 800 млн.долл. в 1994 г. до 50 млн. в 1997 г.).

Столь существенное сокращение американцы объясняют переменами в представлениях относительно политики оказания фин. и техпомощи нашей стране, а также желанием увеличить «поле деятельности» для европейцев в зап. части России. Деятельность АМР на рос. направлении приобретает адресный характер, центр тяжести переместится в сторону предоставления грантов, услуг по консалтингу и обучению рос. партнеров в областях, представляющих интерес для американцев.

Сотрудничество с регионами Даль. Востока американцы предполагают вести по 4 направлениям: оказание техпомощи и консалтинговых услуг малому и среднему бизнесу в областях нефтегазового производства, минералогии, морепродуктов, лесного хозяйства; разработка пакета кре-

дитных инструментов, способствующих реализации торг. и инвест. проектов; содействие и расширение существующих связей по линии Рабочей группы «Рос. Даль. Восток-Зап. побережье США» и Рабочей группы «Сахалин-Аляска»; повышение способности местных администраций полнее использовать эконом. потенциал региона и решать соц. вопросы, возникающие вследствие эконом. преобразований.

Каждое направление состоит из конкретных проектов, среди которых можно выделить следующие:

Деятельность по развитию предпринимательства. 1. Рос.-ам. центр (Russian-American Center, University of Alaska, Anchorage). Основанный в 1993 г. РАЦ расширился и включил 4 бизнес-центра в Хабаровске, Южно-Сахалинске, Якутске и Магадане. Центры ставят цель способствовать развитию малого бизнеса путем предоставления ПО и бизнес-консультаций, активизации рос.-ам. деловых связей, образовательных и культурных обменов между Даль. Востоком и Аляской; углубление связей между Ун-том шт. Аляска и вузами Даль. Востока. На начало 1998 г. РАЦ предоставил бизнес-консультации и обучение 7 тыс. представителей деловых кругов и госслужащих региона.

2. Корпус граждан за демократию (The Citizens Democracy Corps). С 1995 г. КГЗД предоставляет бизнес-консультантов на добровольных началах для работы с отобранными фирмами на срок до 2 мес. Дальневосточный координационный офис расположен в Хабаровске. В 1997 г. деятельность КГЗД расширилась: открылся офис во Владивостоке, представители КГЗД также работают в офисах РАЦ в Якутске и Южно-Сахалинске. Приоритетными секторами являются деревообработка, рыболовство, добыча полезных ископаемых (нефть, газ, золото, алмазы).

3. Межд. корпус экспертов (International Executive Service Corps). Предоставляет экспертов-консультантов в сфере предпринимательства на добровольных началах для работы с малыми и средними предприятиями по переработке рыбы и продуктов питания, древесины, по строительству и туризму. МКЭ работает через Центр поддержки предпринимательства (Владивосток), Рос. ассоциацию тур. агентств (Владивосток) и ТПП во Владивостоке, Находке и Южно-Сахалинске.

4. Сотрудничество в с/х обл. (Agriculture Cooperative Development Volunteers in Overseas Cooperative Assistance). Расположенный в Хабаровске Корпус граждан за демократию предоставляет специалистов на добровольных началах для работы с институтами поддержки предпринимательства, малыми и средними предприятиями и приватизированными компаниями.

5. Проект Морозова. Запущенный в 1993 г. Академией управления, в 1994 г. получил поддержку АМР. Работа по проекту ведется в Хабаровске и Владивостоке экспертами в обл. предоставления консультаций предпринимателям, госслужащим и поддержки безработных. Основными темами консультаций и семинаров являются бизнес-планы, передовые бухгалтерские стандарты и маркетинговые методы.

Инвестиции и гранты. 1. Фонд «Евразия». Впервые получивший финансирование в виде гранта АМР в 1993 г., фонд «Евразия» предоставил 1700 грантов рос. организациям для поддержки

эконом. образования и эконом. реформ, правит. реформ и развития некоммерческого сектора, а также развития средств вещания и связи. Средний размер гранта составляет 25 тыс.долл. Дальневосточный офис во Владивостоке производит оценку заявок на гранты со всего региона. Ам. организации могут обращаться за финансированием через офис в г.Вашингтоне.

2. Рос.-ам. фонд инвестиций (The US-Russia Investment Fund, TUSRIF). Используя гранты США, эта частная инвест. компания оказывает содействие переходу России к рыночной экономике путем инвестиций в многообещающие предприятия и предоставления им тех. содействия. У компании 2 основные инвест. программы: по малому предпринимательству и прямым инвестициям. В 1997 г. ТАСРИФ предоставил 15 займов на 1,5 млн.долл. предприятиям малого бизнеса на Даль. Востоке и имеет акции в Marine Resources Company (Камчатка, Сахалин, Владивосток). Имеет офис в Южно-Сахалинске.

3. В рамках обязательств перед ЕБРР, принятых США в качестве члена «Большой восьмерки», АМР помогает финансировать деятельность по поддержке малого бизнеса и микрокредитования через рос. банковский сектор. Рос. часть бюджета составляет 400 млн.долл. В 1997 г. ЕБРР начал программу микрозаймов и малых кредитов во Владивостоке. В связи с нехваткой средств работа по линии ТАСРИФ и ЕБРР в 1999 г. приостановлена.

4. Ин-т устойчивых сообществ (Institute for Sustainable Communities-Replication of Lessons Learned. Environmental Grant Making). Предоставляет на конкурсной основе гранты и контракты рос. организациям с целью распространения информации, созданной программой АМР по охране окружающей среды, и создания ам.-рос. партнерств в этой сфере. Приоритетом финансирования пользуются проекты образования в сфере экологии, планирования землепользования, контроля за загрязнением воздуха и воды, правовой и полит. реформы, управления лесным хозяйством и охраны окружающей среды.

Расширение связей между Даль. Востоком и США. 1. Содействие предпринимательству и торговле. АМР содействует установлению торг. и инвест. связей между рос. Даль. Востоком и Зап. побережьем США. АМР в сотрудничестве со шт. Вашингтон организовало офис бизнес-консультанта в г. Сиэтле для привлечения местных компаний к участию в госпрограммах по осуществлению торг. и инвест. проектов на Даль. Востоке. Консультант выступает связующим звеном между рос. и ам. компаниями, желающими установить торг. и инвест. отношения. Подобным образом АМР финансирует неправит. организацию, расположенную в г.Портленде (шт.Орегон) и осуществляющую функции, схожие с функциями консультанта в Сиэтле, содействуя фирмам в шт. Орегон, Монтана, Юта и Аляска.

2. Департамент торговли и эконом. развития шт. Аляска (DCEED). Департамент обеспечивает поддержку деятельности Рабочей группы «Сахалин-Аляска» в след. областях: развитие инфраструктуры фин. механизмов, основанных на моделях промразвития шт. Аляска и Агентства по экспорту (AIDEA); содействие программам обучения в обл. нефтегазового производства и соответству-

ющего строительства; правовая основа для развития нефтяного и газового комплекса; управление аэропортами; эконом. оценки нефтегазового развития.

Соц. сфера. 1. Программа по здравоохранению (Health Program). С помощью Инициативы по репродуктивному здоровью женщин (Women's Reproductive Health Initiative) АМР оказывает поддержку программе техсодействия и обучения родомам, центрам планирования семьи и клиникам для матери и ребенка в Приморском крае. Программа Партнерства между больницами (Hospital Partnerships) осуществляет связь между больницей в Ричмонде, шт. Вирджиния, и горбольницей № 2 во Владивостоке; упор делается на проблемы скорой медпомощи, реформирования системы сестринского ухода, клинического образования, а также администрирования и финансирования больниц.

2. Развитие средств вещания (Media Development). Партнерство во Владивостоке между Программой обмена Art Pattison Communications, газет Tacoma New-Tribune и «Владивостокские новости» направлено на создание электронного варианта ежедневной русской газеты. Другие виды связанной с АМР деятельности как в Южно-Сахалинске, так и во Владивостоке относятся к оказанию содействия газетам и независимым телестанциям с целью улучшения качества содержания и формата их вещания, прибыли от рекламы и основных деловых операций.

Финансирование АМР использовалось для развития владивостокской биржи и регистрирующих организаций, обучения банковскому делу, реформы в сфере муниципального финансирования во Владивостоке и программы по прикладной экономике для молодежи Хабаровска. Через программу «Обучение во имя развития» 150 специалистов региона посетили США для встреч со своими партнерами в сфере развития полит. партий, налоговой политики, устойчивого управления лесным хозяйством.

Агентство продолжает оказывать поддержку партнерствам на уровне ун-тов, как-то: American Association of University Program and Health Administration и Хабаровского мединститута, Южно-Сахалинского педагогического ин-та и University of Alaska Southeast School of Business and Public Administration. Начато создание Regional Housing Sector Reform Center во Владивостоке с целью предоставления консультативных услуг по жилищному сектору местным администрациям на различных уровнях.

*Фонд рос.-ам. эконом. сотрудничества (ФРА-ЭС).* Общественная организация, созданная в 1989 г. в г.Сиэтле, шт.Вашингтон. Членами Фонда являются 150 компаний и организаций Северо-Запада США, заинтересованных в сотрудничестве с Россией. Президент и основатель Фонда — Кэрол Випперман.

С учетом месторасположения Фонда его деятельность изначально была ориентирована на рос. Даль. Восток. Фонд участвует в разработке и осуществлении программ по развитию торг.-эконом. связей между дальневосточными регионами РФ и северо-зап. штатами США. В этих целях в шт. Вашингтон на регулярной основе приглашаются руководители соответствующих администраций и представители деловых кругов из России.

В целях содействия инвест. деятельности ам. предпринимателей на Даль. Востоке Фонд организует поездки торг. делегаций в Россию, ежемесячно проводит «круглые столы» по торг.-эконом. вопросам, публикует ежемесячный бюллетень о текущих событиях в России, регулярно обновляет данные на 2 информ. серверах в Интернет.

ФРАЭС осуществляет функции исполнит. секретариата Рабочей группы, действующей в рамках Комитета по развитию делового сотрудничества рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству. Деятельность РГ финансирует минторг США. В РГ – 12 секторов, сформированных по отраслевому принципу. Они занимаются выработкой предложений органам власти двух стран.

Программа «Клир-Пак» является результатом работы транспортного сектора Рабочей группы и примером инициативы, способной улучшить торг.-инвестиционный климат. «Клир-Пак» (Customs Link Entry/Exit America Russian-Pacific – Clear-Pac) – это система современного обмена электронной цифровой информацией, цель которой значительное снижение времени и расходов, связанных с тамож. очисткой товаров. Программа и участие в ней ФРАЭС финансируются минторгом США.

В рамках программы минторга США ФРАЭС создал и руководит работой 2 Ам. деловых центров в Хабаровске и Южно-Сахалинске. Центр в Южно-Сахалинске действует с 1995 г., в Хабаровске – с 1996 г. Одним из направлений их работы является содействие компаниям, занятым в сырьевых отраслях региона (нефте- и газодобыча, добыча полезных ископаемых, леспром).

ФРАЭС по поручению USIA осуществляет программы по профподготовке и обменов. Глобальной целью программ ставится установление прочных долгосрочных связей между бизнесменами США и РФ. Программы предусматривают возможность получения рос. бизнесменами и специалистами практических навыков работы в ам. компаниях по их профилю деятельности, ознакомление с работой муниципальных служб и некоммерческих организаций. По завершению ознакомительного курса, который продолжается **несколько недель**, рос. представители смогут применить полученные знания и навыки у себя дома. Программы профессиональных обменов осуществляются ФРАЭС с 1996 г. За это время в них приняли участие свыше 100 рос. представителей неправит. организаций, деловых кругов и офиц. лиц.

В 1998 г. ФРАЭС вместе с Pacific Northwest National Laboratory получил субсидию от минэнергетики в рамках проекта «Инициатива атомных городов» (ИАГ) на организацию сотрудничества с закрытыми рос. атомными городами – Железногорск, Саров и Снежинск. Целью проекта является содействие этим городам в диверсификации их эконом. активности в русле конверсии ВПК. Проект осуществляется в рамках соглашения РФ-США о нераспространении ядерного оружия и технологий двойного применения. Работа по созданию первого такого центра ведется в г. Железногорске, где в начале 1999 г. побывала ам. делегация.

Президент ФРАЭС К. Випперман родилась в г. Рентон, шт. Вашингтон. В 1970 г. окончила Вашингтонский ун-т, где специализировалась на

изучении истории, политики и экономики Советского Союза. До создания Фонда 14 лет работала бизнес-консультантом, занимаясь вопросами маркетинга. Является автором 3 книг по данной проблематике.

## AmCham

**А**м. торг. палата в России (AmCham) создана в АСША как общественная некоммерческая организация деловых кругов, осуществляющих деятельность в России. С янв. 1994 г. организация аккредитована при ТПП РФ. AmCham имеет на территории России отделения в Москве (головное) и С.-Петербурге и объединяет 500 компаний, на которые приходится 90% рос.-ам. торг. оборота и инвестиций США в России. С начала 1996 г. АТП открыта для присоединения неам. компаний – крупные европейские, японские, а вместе с ними и рос. фирмы стали ее ассоциированными членами.

Главной задачей AmCham является содействие формированию в России благоприятных условий для торг.-эконом., пром. и инвест. сотрудничества ам. бизнесменов с рос. партнерами. Подчиняя свою деятельность решению этой задачи, Палата выполняет разнообразные функции:

- поддерживает каналы постоянной связи с законодат. и исполнит. органами власти РФ; предоставляет членам своевременную информацию об изменениях в рос. политике и доводит обобщенное мнение по тем или вопросам до сведения высших должностных лиц страны;

- в рамках сотрудничества с Фед. собранием РФ проводит экспертизу действующих и разрабатываемых в России законодат. актов по эконом. и фин. проблемам;

- продвигает деловые проекты и предложения ам. предпринимателей на уровне правительства РФ, фед. министерств и ведомств;

- осуществляет координацию своей деятельности с деятельностью правит. структур США, прежде всего минторговли, канцелярии вице-президента США и посольства США в РФ;

- участвует в межправит. рос.-ам. диалоге по эконом. вопросам, представляет интересы частного ам. бизнеса в рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству;

- оказывает содействие развитию эконом. сотрудничества на региональном уровне и деятельности ам. корпораций в рос. регионах;

- поддерживает отношения с другими зап. и рос. деловыми ассоциациями, организует совместные мероприятия.

Важнейшим структурным звеном Палаты являются ее 18 комитетов, сформированных из числа входящих в нее компаний по отраслевому и проблемно-тематическому признакам. Это комитеты по инвестициям, ценным бумагам, налогообложению, таможене и транспорту, стандартам и сертификации, недвижимости, энергетике, авиации и космосу, телекоммуникациям, ИТ, малому бизнесу, товарам народного потребления и сельскому хозяйству, здравоохранению, кадровым ресурсам, охране окружающей среды, рекламе, безопасности, членству.

В состав комитетов входят от 20 до 50 компаний. Комитеты определяют порядок работы, повестку дня заседаний, осуществляют выборы председателей и т.д. Заседания комитетов прохо-

дят ежемесячно. В рамках работы комитетов получила развитие практика проведения брифингов, семинаров и «круглых столов» с участием специалистов и представителей властных структур, на которых обсуждаются конкретные проблемы рос.-ам. эконом. сотрудничества, например проблемы налогообложения, сертификации импортных товаров, урегулирования коммерческих споров, эконом. преступности и пр.

На регулярной основе комитеты готовят аналитические обзоры по отраслям и видам хоз. деятельности — «Белые книги», которые отражают мнение ам. деловых кругов о положении дел в соответствующем секторе рос. экономики или в одной из сфер рос.-ам. сотрудничества.

**Новое издание Палаты**, в подготовку которого также вовлечены ее комитеты и которое, начиная с 2000 г., будет выходить ежегодно, содержит **обзор инвест. ситуации** в различных секторах экономики России.

На 7, 8, 9 и 10 сессиях рос.-ам. по эконом. и тех. сотрудничеству представители Палаты выступали с анализом состояния рос.-ам. отношений и конкретными рекомендациями относительно их развития. В ходе обсуждения новых аспектов и направлений деятельности Комиссии на мартовском 1999 г. заседании входящего в ее состав Комитета по развитию делового сотрудничества была поддержана инициатива AmCham по созданию специальной Рабочей группы по сотрудничеству между северо-зап. республиками и областями России и атлантическими штатами США, а также было признано целесообразным проработать на двусторонней основе выдвинутую Палатой идею создания при Комиссии Форума деловых кругов России и США. Палата явилась одним из авторов доклада правительству РФ по вопросам коммерческого налогообложения, который получил высокую оценку сопредседателей Комиссии. Было принято решение о реализации содержащихся в докладе рекомендаций. Палата продолжает оставаться координатором (наряду с финотделом посольства США) созданной в рамках Комиссии рабочей группы по вопросам гос. налогообложения.

В апр. 1996 г., в рамках Комиссии, Палата выступила с инициативами в обл. налогообложения в России и предложила проект создания в Москве **Межд. центра по реформированию систем бухучета и аудита в России** с целью обеспечения перехода страны на межд. стандарты в сфере фин. отчетности. Проект был поддержан как рос., так и ам. правительствами, а также видными ассоциациями зап. деловых кругов, АМР США, ТАСИС и ЕБРР, которые приняли участие в его финансировании. В марте 1998 г. после завершения юр., организационных и фин. процедур Центр приступил к работе.

Одним из важных начинаний AmCham в 2000 г. стало содействие распространению в России сети электронной коммерции. AmCham совместно с ТПП РФ готовит конкретные предложения для включения в разрабатываемую рос. правительством фед. программу развития этой сети. **Палатой рассматривается возможность создания рос.-ам. инта электронной торговли.**

Палата уделяет большое внимание вопросам сотрудничества ам. корпораций с различными регионами России. Совместно с посольством США

в Москве дважды в месяц проводятся презентации регионов РФ с участием представителей аккредитованных ам. компаний.

На регулярной основе организуются визиты ам. бизнесменов в рос. регионы и города (в 1996-99 гг. — Татарстан, Башкортостан, Алтай, Нижний Новгород, Новгород Великий, Самару, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Пермь и др.). Планируется деловая поездка губернаторов Северо-Запада России в сопровождении крупных бизнесменов этого региона по Атлантическому побережью США.

Одним из новых направлений работы AmCham является выставочная деятельность. Первым шагом в ее рамках стала организация в Москве 8-11 окт. 1999 г. юбилейной экспозиции, посвященной 40-летию первой нац. выставки США в Москве (Сокольники, 1959 г.).

Заметным событием в жизни делового сообщества Москвы остаются ежемесячные деловые ланчи, проводимые Палатой для своих членов. В течение последних лет на них выступили А.Б. Чубайс, В.В. Каданников, В.Н. Игнатенко, В.Н. Хлыстун, Г.В. Кулик, В.Б. Христенко, Е.Г. Ясин, М.М. Касьянов, А.В. Гордеев, Д.В. Васильев, А.П. Починок, Б.Г. Федоров, А.Я. Лившиц, М.М. Прусак, К.А. Титов, Г.А. Зюганов, В.В. Жириновский, Г.А. Явлинский, Н.И. Рыжков, М.С. Горбачев, Ю.М. Лужков, вице-президент США А.Гор, госсекретарь У.Кристофер, министр финансов Л.Бентсон, министр торговли У.Дэйли, министр энергетики Б.Ричардсон, директор ФБР Л.Фри и др.

Раз в 2 месяца Палата выпускает **информ. журнал «AmCham Ньюс»** (тираж 7 тыс. экз.). Летом 1999 г. был создан **Пресс-клуб AmCham**, членами которого стали многие ведущие рос. СМИ. На регулярно проводимых заседаниях Клуба им предоставляется информация о важнейших проектах, осуществляемых Палатой и входящими в ее состав компаниями.

**Руководство AmCham:** почетный пред. — Джеймс Коллинз, Посол США в РФ; пред. правления — Джеймс Балашак, директор компании «Делойт и Туш»; президент — Скотт Блэклин; вице-президент — Игорь Б. Рунов. 113054 Москва, Космодамианская наб. 52, корп. 1, 8 эт., тел. 961-2141, ф. 961-2142, E-mail: amchamru@amcham.ru

*Члены Американской торг. палаты в РФ.*

**Investment Banking Corporation.** 121069 М., М. Никитская 29, т. 937-0228, ф. 932-0229, Георгий Гайтсгори.

**ABB Lummus Global.** М., Ф. Энгельса 32, т. 795-31-34, ф. 795-31-35, Леонид Иванов.

**ABN Amro Bank.** Банк. М., Б. Никитская 17, корп. 1, т. 931-9141, ф. -40, Андрей Верников.

**Access Industries.** М., Аспенский пер. 10, корп. 1, под. 1, эт. 6, т. 797-9595, ф. 797-95-90, Alex Blavatnik.

**ACDI/VOCA.** 123007 М., Розанова 10, корп. 1, т. 232-3304, ф. 232-3303, Carol Hamblin.

**ACT Group — Advance Computer Technologies.** Компьютеры. 117485 М., Профсоюзная 84/32, т. 232-5688, ф. 334-4660, www.act.ru, Edg@act.ru, Edward Grinbukh.

**Adrex.** Продукция Canon. 113054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 5, т. 258-5478, 765-4677 ф. 258-5484, Tony.Andersson@Canon.ru, Tony Andersson.

**Aerostar Hotel.** Гостиница. 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, т. 213-9000, ф. 213-9060,-01, office.exec@sovcust.sprint.com, Андрей Ивановый.

**Aerotour Travel.** 125565 М., Ленинградское ш. 80, т. 451-8331, ф. 457-6778, 3537, Левон Сарьян.

**AES Silk Road.** 101000 М., Мясницкая 24/7, корп. 1, под. 10, оф. 96, т. 785-1665, ф. 785-5683, Олег Юхтенко.

**AFS-Russia.** Образование. М., Б.Коммунистическая 30, корп. 1, т. 912-0448,-7349, ф. 912-0448,-7349, russsuye@afs.org, Сергей Суетин.

**Agency Videoart.** Телевидение. М., Трубная 25/3, т. 737-4077, 925-6141, ф. 737-4081, videoart@iit.ru, www.videoart.ru, Ирина Борисова.

**Agribusiness management.** Инвестиции в пищепроме. М., пер. Красина 16, эт. 8, т. 792-3450, ф. 792-3451, 73360.3474@compuserve.com, Андрей Тихомиров.

**AIG Investment Bank.** М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, эт. 3, т. 258-3650, ф. -63, Виктор Ромашов; М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, эт. 10, т. 258-3655, ф. -62, Maja Bogdesic.

**AIG Russia.** 103009 М., Тверская 16/2, эт. 3, т. 935-8964, ф. -70, Gary Coleman

**Akin, Gump, Strauss, Hauer & Feld.** Межд. адвокаты. М., Гашека 7, т. 974-2411, ф. -12, rlanger@akingump.com, Robert Langer.

**Alcatel.** Телекоммуникации. 117049 М., Б. Якиманка 42, т. 937-0900, ф. 937-0908, Filleul@alcatel.ru, Johan Vanderplaetse.

**Alcoa CSI Vostok.** Алюминиевая продукция, упаковка. 142380, Чеховский р-н, пос. Лубучаны, т. 785-2740, ф. 785-2749, Игорь Кисенков.

**Alfa Asset Management.** Банк. 107078 М., пр-т Акад. Сахарова 12, т. 797-3150, 208-8715, ф. 928-8610, 797-3151, Игорь Кокманек.

**Allen & Overy Legal Services.** Адвокаты. М., Дмитровский пер. 9, тел. 725-7900, ф. -49, Calvin Walker.

**Alliance Group.** 129164 М., Зубарев пер. 15/1, Чайка Plaza, т. 745-5656, ф. -58.

**Allied Domecq Retailing.** 125468 М., Мишина 35, т. 258-7510, ф. -11, Mark Shaver.

**Allied Pickfords.** Перевозки и хранение. М. Варшавское ш. 127 А, т. 796-9325, ф. -26, Robert Mills.

**Allied Signal.** М., Розанова 8В, т. 795-0880, ф. -81, Сергей Пригуленко.

**Alphagraphics.** Полиграфия. М., Ленинский пр-т 53, Космодамианская наб. 52/1, Вознесенский пер. 22/13, т. 258-7500, 961-2100, 785-4909, ф. 258-7501, 961-2101, 785-4910, Geoffrey Carr-Harris.

**Alrud.** 125040 М. Скаковая 17, эт. 6, т. 234-96-92, ф. 956-3718, Василий Рудомино.

**Alsim Alarko Sanayi Tesisleri.** Промкомпания. М., Нов. Арбат 7, т. 203-6097, ф. 956-1522, esolran@cu.ru, Engin Colpan.

**Ambiz.** М., Варшавское ш. 46, эт. 5, оф. 522, т. 931-9166; 111-3220, ф. -67, Петр Троцкий.

**American Express Bank.** Банк. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, под. 1, т. 725-6570, ф. -71, Daniel.J.Kreps@aexp.com, Daniel J. Kreps.

**American Express.** Бизнес-туры. М., Газетный пер. 17/9, эт. 6, т. 755-9000, ф. -18, Richard Weden.

**American Institute of Business and Economics.** Бизнес-школа. М., Миклухо-Маклая 23, эт. 1, т. 438-1439,-0830, ф. 438-1439, walberg@co.ru, aibec@co.ru, Edwin G. Dolan.

**American Medical Center.** Медицина. М., 2 Тверской-Ямской пер. 10, т. 956-3366, ф. 250-3204, memserv@g23.relcom.ru, Alex Sokol.

**American Power Conversion.** 117419 М. 2 Рошинский пр. 8, корп. 4, т. 929-9095, ф. 929-9180, Леонид Мушамедов.

**American Soybean.** М. 1-й Колобовский пер. 6, корп. 3, эт. 4, т. 795-0664, ф. -65, Михаил Модич.

**Andersen Consulting.** Консалтинг. М., Космодамианская наб. 52/2, т. 755-9770, ф. -80, post-moscow-as@ac.com, Наталья Коньякова.

**AT Kearney.** Консалтинг. 113054 М., Космодамианская наб. 52, кор. 4, эт. 8, т. 258-5019, ф. -16. Александр Толкачев.

**Australian Embassy.** М. Кропоткинский пер. 13, т. 232-3284, ф. 232-3298, Ted Lorenz.

**Avenir&Partners.** 101934 М. пер. Сверчков 1, эт. 2, оф. 4, т. 937-9135, ф. -36, Сергей Калинин.

**Avon Beauty Product Company.** М., Уланский пер. 4, корп. 1, т. 792-3611, ф. -41, John Law.

**B&T International.** Стройматериалы. М., Б. Тишинский пер. 38, корп. 2, т. 255-1767, ф. 255-1114, sgtraylor@aol.com, Steven G. Traylor.

**Bain Link.** Консалтинг. 117571 М., пр-т Вернадского 82/2, корп. 1, эт. 1, к. 131, Thomas Shannon.

**Baker & Botts.** Адвокаты. М., Б. Дмитровка 10, эт. 1, т. 921-5300, ф. -90, 929-7073, Георгий Борисов.

**Baker & McKenzie.** Адвокаты. 113054 М., Б. Строченовский пер. 22/25, т. 230-6036, ф. -47, Carol Paterson.

**Baltschug Hotel.** 113035 М., Балчуг 1, т. 230-6500, ф. -02, Hans Sebesta.

**Bank of America.** Банк. М., Б. Гнездиковский пер. 1/2, тел. 797-2000, ф. 797-2006, -2016, Юлия Шадрина.

**Bank of Cyprus.** Банк. М., пр-т Мира 33, корп. 1, Olympic Plaza, эт. 4, т. 797-5808, ф. -10, Andreas Koumenides.

**BB Baubetreungs-und Beratungs.** Консалтинг, недвижимость. М., Остоженка 23, т. 797-9974, -75, -76, -77, ф. -78, Ron Heynlein.

**BBDO Marketing.** Рекламное агентство. М., Старомонетный пер. 31, т. 290-9770, ф. 959-3441, contact@bbdo.ru, Colin Mills.

**BDD Business Data.** Издательство. 113093 М., Щипок 18, тел. 959-6670, 796-9273, -74, -75, -76, ф. -77, Nils Gajowiy.

**Bechtel.** Инжиниринг, нефтепром. М., Космодамианская наб. 52, кор. 3, т. 961-3020, ф. -15, Carol Anderson.

**Belcom.** Телекоммуникации. 113114 М., Шлюзовая наб. 6/3, эт. 3, т. 255-3880, ф. -89, Anthony Ryan.

**Benckiser.** Стиральные порошки. М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, т. 961-2565, ф. -66, Salvatore Caizzone.

**Bestfoods.** Продукты питания. М., Ленинградский пр-т 53, эт. 8, т. 244-1563, 931-9693, ф. 244-2759, 244-3038, Jaime Tomas-Pons.

**BH Russia** Нефтепром. М., Космодамианская наб. 36, оф. 631, т. 945-3080, ф. 213-3976,-1449, William.Burhans@bakerhughes.com, Bill Burhans.

**BIC.** Канцтовары. 125015 М., Новодмитровская 5А, т. 961-1100, 721-1270, ф. 961-1101, 721-1271, biccis@online.ru, Philippe Pele Clamour.

**Binatone Industries.** Электротовары. М., 2 Хорошевский пр. 7, под. 1, эт. 1, т. 937-9790, ф. -99, www.binatone.com, slalvani@binatone.com, Sunil Lalvani.

**Blackwood Realty.** 109240 М., Котельническая наб. 1/15, оф. 86, т. 915-4000, ф. 956-3307, Константин Ковалев.

- Boeing.** Авиапром. М., Газетный пер. 17/9, т. 797-3400, ф. -01, Douglas Davidson.
- Booz-Allen & Hamilton.** Консалтинг. М., Б. Черкасский пер. 15, оф. 306-309, т./ф. 924-9778, 927-0657, 923-6814, Louis Warman.
- BP Amoco.** Нефтехимия. 109017 М., М. Ордынка 7, т. 230-6200, ф. -06, georges@bp.com, Stephen George.
- Bristol-Myers.** Здравоохранение. М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1Б, т. 755-9267, -80, ф. -62, -81, mjahn@uscsmail.bms.com, Jeffrey Lack.
- British Airways.** М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, эт. 20, оф. 2002А, т. 258-1866, ф. 258-2146, Alan Briggs.
- British American Tobacco.** М., Ямского Поля 9, здание 4, т. 974-0555, ф. 785-2313, David Graas.
- Brlnswick Warbugk.** Инвестиции, консалтинг. М., Космодамианская наб. 52/4, эт. 8, т. 258-5200, ф. -01, JCostel2@bw.rn, Jeff Costello.
- Burson-Marsteller/NIS.** Коммуникации, паблик релейшнз. М., пер. Сверчков 1, эт. 2, оф. 8, т. 255-7955, ф. -56, Мария Власова.
- Business Management.** Компьютерные технологии. 117893, М., Профсоюзная 84/32, под. 6, т. 330-2659, -0658, -4164, ф. 334-4289, bms@bms.sgg.ru, Захар Коган.
- Cadbury LLC.** 103001 М. Трехпрудный пер., эт. 1, оф. 1Б, т. 705-9075, ф. -80, Simon Baldry.
- Cambridge Energy Research.** Консалтинг. М., Спиридоновка 16, эт. 2, т. 232-2220, ф. -21, 104471.1300@compuserve.com, Kelly Knight.
- Capital & Commerce.** Компьютеры и комплектующие. М., Нахимовский пр-т 47, оф. 1517, т. 332-4700, -01, -02, 234-9886, ф. 129-2900, cburn@ccirus.com, Colin Burn.
- Capital Equipment and Technology.** Нефтепром. 107078, М., Новая Басманная 12, корп. 2а, т. 261-3285, 4996, ф. 267-7090, setco@org.ru, Александр Чудновец.
- Caprock Communication.** М., Пресненский вал 19, тел. 737-0160, ф. -61, Владимир Просвириаков.
- Carana.** Консалтинг. М., Чернышевского пер. 1, тел. 974-1238, ф. 974-1118, c.moscow@sprint.com, www.carana.com, Арман Алибеков.
- Cargill Enterprises.** Пищепром. 107005 Плетешковский пер. 3, корп. 2, т., 564-8037, 244-3622, ф. 244-3365, Eivind Djupedal; тел. 926-4539, ф. 244-3365, Dominique Ledoeuil.
- Caspian Pipeline Consortium.** Нефтепром. М., Березовская наб. 2, т. 745-8770, ф. -72, Виктор Федотов.
- Caterpillar.** Оборудование для нефтепрома и строительства. М., Краснопролетарская 2/4, корп. 13, т. 755-11, ф. 755-5687, tomv@cat.e-mail.com, Tom Vollertsen.
- CBSD.** Образование, финансы. М., Офицерский корпус эт. 1, оф. Е-37, т. 234-0767, ф. -68, annemagic@matrix.ru, Denis Hopple.
- Cellular Vision Technologies.** Коммуникации. Николаямской пер. 3А, эт. 9, т. 912-4274, -6194, -5034, ф. 911-2909, cv@glasnet.ru, Atik Zaman.
- Center for International Business Assistance ELTA.** 103895 М., Кузнецкий мост 21/5, корп. 4, оф. 703, т. 928-9036, 926-0753, ф. 921-5361, Елена Машкова.
- Central Europe Trust.** Фин. консультации. 125047 М., Тверская-Ямская 23, т. 956-2704, ф. -05, David Muenzer.
- CH2M Hill.** Консалтинг, инжиниринг. М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1а, тел. 974-6051, ф. -50, rhoffman@glas.apc.org, Владимир Решетиллов.
- Chadbourne & Parke.** М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, т. 974-2424, ф. -25, Laura Brank.
- Chase Manhattan Bank.** 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, тел. 956-9393, -99, ф. -66, -72, Murad Megalili.
- Chevron Neftegaz.** Энергопром. 103051 М., Рахмановский пер. 4, т. 258-2700, ф. -27, Ian Macdonald.
- Cisco Systems.** Компьютерные технологии. М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 4, т. 961-1410, ф. -69, Robert Agee.
- Citibank.** Банк. 125047 М., Гашека 8-10, т. 725-6951, ф. 251-4991 David Ansell; т. 725-6771, ф. -00, -96, Daniel Connelly.
- City Family Club Monolith.** Клуб. М., Б. Грузинская 39, т. 253-8207, ф. 253-4440, Фарид Нарулаев.
- Classical Business School.** 141070 г. Королев, Октябрьский б-р 12, т./ф. 511-5790, 513-1309, Дмитрий Михеев.
- Clear Water.** 123007 М. Розанова 10/1, эт. 2, т. 234-3232, ф. 956-9878, Eric Withers.
- Clearwater.** Нефтегазпром. М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 8, оф. 11, т. 721-1957, ф. -58, Oshelyakin@cwchem.com, Олег Шелякин.
- Cleary, Gottlieb, Steen&Hamilton.** 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 10, т. 258-5006, ф. -11, Scott C. Senecal.
- Clifford Chance.** Юридические услуги. М., Садовая-Самотечная 24/27, эт. 2, т. 258-5050, ф. -51, Bruce W. Bean.
- Clovermed.** М. Баррикадная 19, корп. 3, под. 1, эт. 3, т. 254-5600, ф. -00, Денис Бэтл.
- CM Services.** Сервис. 103918 М., Газетный пер. 5, корп. 2, эт. 4, т. 937-7747, ф. -46, mdamas@aol.com, Meguel Damas De Oliveira.
- Coca-Cola Export.** М., Новоорловская 7, эт. 3, т. 956-9595, ф. -96, Iwan Williams.
- Colgate-Palmolive.** Косметика, парфюмерия. 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, эт. 3, т. 937-1100, ф. -01, Henry Braun.
- Colliers HIB.** 103501 Цветной б-р 25/3, под. 2, эт. 4, т. 258-5151, ф. -52, Preston Haskell.
- Combella.** Коммуникации. М., Мытная 1, под. 2, т. 931-9950, ф. 935-7617, marchard@co.ru, Guy Marchard.
- Compaq Computer.** 109004 М., Таганская 17/23, т. 967-1700, ф. -01, russia@compaq.com, www.compaq.ru, Robert Bellmann.
- Compressor Controls.** Турбины, турбокомпрессоры. 121151 М., Можайский вал 8, т. 240-0384, -1184, -4870, 913-9764, ф. -65, lshcharansky@cccglobal.com, Леонид Шаранский.
- Computer Support Services.** 125083 М., Юннатов 11, т. 258-6707, ф. -09, Армен Агамян.
- Computer Age.** Компьютеры. 119048 М. Усачева 11, т./ф. 785-0535, -2723, YURA@computera.com, Юрий Кухавили.
- Copy General.** Копировальные салоны. М., Новорязанская 17, оф. 309, т. 784-6287, -88, -89, ф. 784-6289, cgrussia@online.ru, Jeff Wheeler.
- Corning.** 109172 М. Котельническая наб. 33, корп. 1, т. 915-8919, -21, Светлана Кузнецова.
- Corporation for Russian-American Enterprise.** М. Петровский пер. 10, эт. 2, к. 260, т. 927-0313, ф. 921-0969, Bob Swan.
- Corstjens Worldwide Movers.** Сетевые технологии. М. Открытое ш. 48А, эт. 3, оф. 315-317, т. 966-7301, -02, -04, ф. 966-7301, -02, -04, Олег Яшенко.

**Coudert Brothers.** Юридические услуги. М., Николоямская 54, эт. 2, тел. 258-5454, ф. 258-5455, cbk@mos.coudert.com, Charles B. Keefe.

**Council for Trade & Economic Cooperation (USA-CIS).** Торговые связи. М., наб. Тараса Шевченко 3, т. 243-5514, -5470, ф. 230-2467, ctec@aha.ru, Борис Алексеев.

**СРМС.** Телекоммуникации, консалтинг. М., Страстной б-р 16, эт. 2, т. 967-1256, ф. -57, brunner@online.ru, Juergen Brunner.

**CQG International.** 113035 М. Софийская наб. 30, эт. 3, т. 795-2410, ф. -11, Дмитрий Бортов.

**Crechet.** 123022 М., 2 Звенигородская 13, эт. 4, т./ф. 230-6599, Максим Донченко.

**Credit Lyonnais Rusbank.** Банк. М., Николоямская 15, т. 564-8500, ф. -49, postmaster@clrusmb.msk.ru, Alain Froissardey.

**Credit Suisse First Boston.** 103009 М., Никитский пер. 5, т. 967-8928, ф. 967-8751, Michael Eggleton.

**Ctl-R.** Обслуживание кредитных карт. 129090 М., Гиляровского 4, эт. 3, т. 937-6377, ф. -78, husscan@ctl.ru, www.ctl.com, Hussein AI-Uzgi.

**Cummins Engine.** Двигатели. М., Ленинградский пр-т 113/1, Е-708, т. 956-5122, -23 ф. 956-5362, Ronnie Somerville.

**Dames&Moore.** 103001 М., Трехпрудный пер. 7, корп. 5, т. 234-3177, ф. -78, Leff Jeter.

**Danka Office Imaging.** Продукция Kodak. М., Мосфильмовская 1, корп. 3, т. 929-9166, ф. -34, Андрей Рошин.

**Debevoise & Plimpton.** 103104 М., Б. Палашевский пер. 13/2, т. 956-3858, ф. -68, 221-2592@mcimail.com, Roswell V. Perkins.

**Defense Enterprise Fund.** Фонд. 113054 М., Космодамианская наб. 52/4, эт. 14, т. 961-3040, ф. -41, Richard Nordin.

**DeGolyer and MacNaughton.** 115590 М., Минская 6, оф. 9, т. 956-3031, ф. 956-3406, Martin Wiewiorowski.

**Deloitte & Touche.** Аудит. М., Мосфильмовская 8, корп. 13, т. 956-5000, ф. -01, isiegel@dtus.com, Dan Koch.

**Delta Air Lines.** Авиакомпания. М., Гоголевский б-р 11, под. 1, эт. 2, т. 937-9090, -9096, ф. -94, grant.reeder@delta-air.com, Grant M. Reeder.

**Delta Capital Management.** 113054 М., Павелецкая пл. 2/3, т. 960-3131, ф. -32, James Cook.

**Detur.** Туризм. М., Последний пер. 19, т. 721-1600, ф. -05, -06, detur@readline.ru, Refet Kayakiran.

**Deutsche Bank.** Банк. М., Щепкина 4, эт. 6, т. 797-5000, ф. 797-5209, -19, Сергей Крюков.

**Development and Restructuring Bank.** 125047 М., 1-я Тверская-Ямская 23, под. 2, т. 721-3870, ф. 725-6646, Peter Derby.

**DHL Worldwide Express.** Экспресс-почта. 103473 М., 3 Самотечный пер. 11, т. 956-1001, ф. 974-2126, gkemp@ru.dhl.com, Gary Kemp.

**Direct Info.** Инфрмагентство. М., Тверская 7, оф. 158, т. 745-4020, 925-1510, ф. 745-4020, directinfo@russiamail.com, Robert Rosen.

**DirectNet Telecommunications.** Телекоммуникации. М., Новинский бул. 11, под. 1, оф. 101, т. 755-7750, ф. -51, Ирина Гришанова.

**Diversified Communications.** Телекоммуникации, консалтинг. М., Б. Палашевский пер. 11/1, эт. 3, т. 916-9816, ф. 956-7190, scamton@worldnet.att.net, Stan C. Scamton.

**DLJ.** Инвестиции. 113054 М., Космодемьянская наб. 52/3, т. 725-4300, ф. -01, mkhromvk@dlj.com,

Tom Cashel.

**Dow Europe.** М., Таганская 17/23, т. 258-5690, ф. -92, -5691, Adrian van den Berge.

**Downside Up.** Благотворительность. М., Озерковский пер. 15, эт. 1, 2, т. 951-0079, ф. -79, downsideup@matrix.ru, Jean Reilly.

**DragunHeart.** Охранные услуги. 123424 М., Сходненский туп. 4, оф. 303, т. 969-1823, 491-8872, 974-6000 pin 111070, ф. 961-3366, dragonheart@glasnet.ru, Paul C. Simhigton.

**DTZ, Debenham** Консалтинг. М., Волхонка 6, корп. 1, эт. 6, оф. 6и, т. 726-5955, ф. -56, email@dtzmosc.msk.ru, Amanda Spring.

**Du Pont.** 103104 М., Б. Палашевский пер. 13/2, т. 797-2200, ф. -01, www.dupont.com, Peter Anstey.

**Duralan.** М., Олимпийский пр-т 18, т. 931-9000, ext. 293-23, ф. 931-9076, Glenn Moorehead.

**Eagle Bear Security & Technical Services.** Охранные услуги. 121059 М., Бережковская наб. 12, под. 3, эт. 1, т. 240-9316, -35, -2736, ф. 240-6295, www.eaglebear.com, Ted Shah.

**Egon Zehnder.** Консалтинг. М., Лубянский пр. 11/1, корп. 1, эт. 6, т. 795-0747, ф. -50, eziolya@matrix.ru, Jean-Claude Falcicola.

**Eli Lilly Vostok S.A.** Фармацевтика. М., Садовая-Самотечная 24/27, т. 258-5001, ф. -05, Eberhard Ludewigs.

**Ellerbe Becket.** Дизайн интерьеров. М., Спартаковская 11/1, т. 967-6600, ф. -05, Ellerbe@online.ru, David Whitehouse.

**Elopak.** 119048 М., Усачева 33, корп. 7, т. 926-5490, ф. -89, Michael Corrie.

**Embassy of Canada.** М., Староконюшенный пер. 23, т. 956-6666, ф. 232-9949, Thomas Marr.

**Embassy of Japan.** 103009 М., Калашный пер. 12, т. 291-8500, ф. 291-3969, Susumu Kuroiwa.

**Embassy of Switzerland.** М., Сретенский б-р 6/1, т. 921-0648, ф. 921-1627, Elisabeth Guyer.

**Embassy of the Republic of Korea.** 103001 М., Спиридоновка 14, т. 956-1474, ф. 956-2434, Young-Chul Kim.

**EMDS Consulting.** Консалтинг. 119048 М., Усачева 62/1, т. 937-6554, ф. -56, cmds@dol.ru, www.emd-net.com, Claudia Bauer.

**Emksson Electric.** Электротовары. М. Трубецкая 8, корп. В, эт. 11, т. 232-9472, ф. 232-0356, Кирилл Лебедев.

**EMT Erimtan Trade.** Консалтинг. 117513 М., Ленинский пр. 137/1, т. 438-2833, -2204, ф. 4434-9575, emtmos@dol.ru, Murat Biterge.

**Enron Development.** Инвестиции в нефтепром. М., Овчинниковская наб. 8а/2, т. 755-5530, ф. -40, janderson@enron.co.uk, Joel Anderson.

**Ernst & Young.** Фин. консультации. 103062 М., Подсосенский пер. 20/12, т. 916-1959, 705-9292, ф. 705-9293, 917-4400, Karl Johansson.

**European Bank for Reconstruction and Development.** 121069 М., Б. Молчановка 36, корп. 1, т. 787-1111, ф. -22, Dragica Pilipovic-Chaffey.

**European Space Agency.** 101000 М., Сретенский б-р 6/1, под. 9, эт. 5, оф. 122, т. 928-7529, -9188, -9368, ф. 928-5352, Alain Fournier-Sicre.

**Eversheds.** М., Делегатская 3/б, т. 258-5058, ф. -60, Britt Shaw.

**Executiv Fashions.** М., Тверская 27, Театр Моссовета, т. 785-2136, ф. 299-2449, Johnny Manglani.

**Express Visa.** М., Покровка 6, эт. 2, т. 925-4745, ф. 925-1064, Елена Гушина.

**Exxon Ventures.** 103009 М., Никитский пер. 5, эт. 8,



тел. 564-8950, ф. 564-8978, john.b.thomas@exxon.sprint.com, Stan Golis.

**Feka.** 117198, М., Миклухо-Маклая 3, т. 937-1900, ф. -05, Haseyin Dinc.

**Financial Services Volunteer.** 125047 М., 1-я Тверская-Ямская 23, под. 2, эт. 2, оф. 210, тел. 258-6080, ф. -81, Mike Hammes.

**Firestone Duncan.** Юр. услуги. М., Долгоруковская 21/1, т. 258-3500, ф. -01, Jamison Firestone.

**Fluor Daniel.** Консалтинг в нефтепроме. М., Ленинградский пр-т 37/9, эт. 4, т. 937-6140, -2054, ф. -45, -59, James Caffrey.

**FMC.** Химпром. М., 3 Самотечный пер. 11, эт. 6, т. 974-2134, 288-9666, ф. 974-2133, Jeff Scott.

**Ford Business.** Автопром. 125445 М., Смольная 24/д, эт. 17, т. 745-9700, -03, -04, Nigel Brackenburg.

**Freshfields Deringer.** 123056 М., Гашека 7, эт. 8, т. 785-0085, ф. -86, Jacky Baudon.

**Frito Lay Distribution.** Продукты питания. 113054 М., Валовая 1, тел. 937-0550, ф. -55, philippe.levy@intl.fritolay.com, Philippe Leveque.

**Froesch.** Перевозки. 109280 М., Автозаводская 23, корп. 917, т. 797-4026, -27, 967-1366, -62, ф. -65, 797-4028, froeschl@online.ru, Douglas B. White.

**F-Squared Market Research+Consulting.** М., Ленинский пр. 72, эт. 6, оф. 5, т. 721-1850, ф. -48, Carina Barich.

**Gala-Graphics.** М., Шлюзовая наб. 6, т. 720-6991, ф. 238-0489, Александр Мельников.

**Galileo.** М., Гашека 7, эт. 9, т. 795-3277, ф. -78, Michael Foliot.

**Gamolin Quinn.** 117119 М., Ленинский пр-т. 42/5, оф. 5806, т. 234-1666, ф. 956-9933, Дмитрий Гамолин.

**Garant-Service.** Электронные базы данных. 119899 М., Ленинские горы, МГУ, отд. Физики, эт. 3, оф. 6, т. 189-5552, ф. 938-2873, gareng@garant.ru, Александр Марченко.

**General Electric.** Электрооборудование. М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 6, т. 935-7211, ф. -10, Ronald Pollett.

**General Motors.** Автопром. 121019 М., Гоголевский б-р 11, эт. 8-9, т. 777-6886, ф. -85, Chris Lacey.

**Georgiev & Partners.** Юр. услуги. 119034 М., Пречистенка 40/3, т. 245-7040, ф. -39, cigeorg@cityline.ru, Андрей Георгиев.

**GFK MR, Institute for Market Research.** Консалтинг. 109428 М., Рязанский пр-т. 8а, эт. 11, т. 937-7222, ф. -33, Александр Димидов.

**Gillette-Petersburg Products.** 113054 М., Комсомольская наб. 52/3, т. 258-6265, ф. -61, Hossam Ashour.

**Global One.** М., Тверская 7, под. 7, т. 705-9229, ф. 929-9449, Виктор Ратников.

**Global Security Products.** Оборудование для банков и офисов. М., тел. Пыреева 5, корп. 12, т. 143-7885, ф. -91, Слава Росс.

**Gold's Gym.** Спортцентр. 125284 М., Ленинградский пр-т 31, корп. 30, т. 931-9616, ф. -25, Paul Kuebler.

**Goodvear.** Автошины, химия. 103006, М., Краснопресненская 2/4, корп. 13, т. 785-0470, ф. -67, Mark Doctorow.

**Gowling, Stratiy & Henderson.** Консалтинг. М., Б.Палашевский пер. 3, оф. 2, т. 203-8448, -2062, ф. 935-7187, 72603.2322@compuserve.com, Monique M. Couture.

**Grant Thornton.** Аудит. 103889 М., Гранатный пер.

3, корп. 2, т. 290-2886, -3294, ф. 291-6246, trid@aha.ru, Сергей Алибекян.

**Groupe SEB.** Офисное оборудование. 109180 М., Старомонетный пер. 14, корп. 2, т. 967-3232, ф. -33, vdemin@seh.co.ru, Cyril Buxtorf.

**GTS/CIS.** Телекоммуникации. М., Красноказарменная 12, под. 3, эт. 6, т. 797-9300, -10, ф. -32, Stewart\_Rcich@ccgate.gts.ru, Stewart Rcich.

**H. Neumann.** Консалтинг. М., Таганская 19, т. 258-5934, -35, -36, ф. -37, neumann@glas.apc.org, Karin Vassilopoulos.

**Halliburton.** Нефтепром. М., Смольная 24Д, эт. 18, т. 755-8300, ф. 755-8301, -02, mwatts@halnet.com, J. Mike Watts; М. Рахмановский пер. 4, т. 258-2800, ф. -28, Jeffrey Karfunkle.

**Hazer.** Строительство. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, Парк-плейс, оф. Е 716, т. 956-5211, ф. -12, emraher@hazer.com, Emrah Ergelen.

**Heidrick & Struggles.** Недвижимость, консалтинг. М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, т. 937-6161, ф. -67, Ann Ouroussoff-Jurdan.

**Hertz Rental.** Аренда автомобилей. М., 4 Черняховский пер. 14, под. 2, т. 937-3274, ф. 956-1621, hertz.mos@co.ru, Владимир Абрамов.

**Hewlett Packard.** М., Космодамианская наб. 52, т. 797-3500, ф. -01, Nick Rossiter.

**HFA.** 103051 М., Б. Сухаревский пер. 10 корп. 1, т. 207-5622, ф. 207-5869, Clifton Harrison.

**Hines.** Недвижимость. 123056 М., Гашека 7, эт. 6, оф. 620, т. 785-0500, ф. -10, michael\_belton@hines-ww.com

**HJ Heinz.** Продукты питания. М., 2 Хорошевский пр. 7, корп. 1, эт. 4., оф. 57, т. 937-3557, ф. -58, hsmith@heniz.ru, Howard Smith.

**Hogan & Hartson.** Адвокаты. М., Усачева 33/2, корп. 3, т. 245-5190, ф. -92, rbbdec2.hllaw.com, Rebecca Bronson.

**Honeywell.** Энергосбережение. М., Лужники 24, эт. 4, тел. 796-9800, -01, ф. -91, -92, Sanjay Razdan.

**IBM.** Компьютеры. 113054 М., Бахрушина 18, тел. 235-6602, 940-2000, ф. -70, rebecca\_kerr@vnet.ibm.com, Penko Dinev.

**IBS.** 101511 М., Дмитровское ш. 9, т. 725-8110, ф. 967-8081, Владимир Демин.

**ICCT. Institute of Computer and Cyberspace Tehnology.** М., Аптекарская 4, оф. 304, т. 261-4685, ф. 267-6170, Олег Зайцев.

**ICMS. InterMatrix Group.** Консалтинг. М., пр-т. Мира 69, эт. 6, оф. 4-8, тел. 788-6867, ф. -65, Jan Dauman.

**Independent Media.** Издательство. М., Выборгская 16, т. 232-1750, ф. -1761, -9174, Derk Sauer; т. -9272, ф. 956-9166, Brian Fligare.

**ING Bank.** Банк. М., Красная Пресня 45, т. 755-5400, ф. -99, Hendrik ten Bosch.

**Ingersoll-Rand.** Компрессоры, электрооборудование. 123557 М., Пресненский вал 19, эт. 8, т. 737-0144, -45, 737-0146, -47, ф. -48, Анатолий Болдин.

**InSpace.** 103030 М., Краснопролетарская 9, т. 978-8574, -65, -69, ф. -38, Михаил Топалов

**Instar Logistics.** М., Коккинаки 4, кор. 4, тел. 755-9510, ф. -09, Алексей Челков.

**Institute of Business California State University.** Образование. М., пр-т. Вернадского 82, т. 437-0758, 434-9481, ф. 433-2508, goizman@glasnet.ru, Edward I. Goizman.

**Institute of International Education.** Образование. 103009 М., Дмитровка 5/6, кор. 3, эт. 4, т. 292-5215, ф. 292-6395, Chandlee Barksdale.

**Integrated Marketinf Solutions (IMS).** М., 2 Хорошевский пр. 7/1, под. 1, эт. 3, тел. 955-2324, ф. -25, Micael Green.

**Intel Technologies.** Компьютеры, коммуникации. М., Чапаевский пер. 14, т. 721-4900, ф. -05, www.intel.com., Clemens Haas.

**Intercomp Technologies.** Компьютерные технологии. 107005 М., Бауманская 43/1, оф. 505, т. 956-1415, ф. 961-3550, intercomp@glasnet.ru, Daniel Hill.

**Interdean.** Компьютерные технологии. М., Новочеремушкинская 61, эт. 3, т. 128-8101, ф. 120-3251, Emanuele Sgaramella.

**InterAgroFund.** Сельское хозяйство. 107139 М., Орликов пер. 1/11, т. 207-8214, -8765, ф. 975-5775, iafd31@online.ru, Евгений В. Ульянов.

**International Center For Accouting Reform.** М., Покровский б-р 4/17, кор. 1, оф. 19, т. 937-7046, ф. -40, Donald Beskine.

**International Informatization Academy.** 117418 М., Цюрупы 7, кор. 1, оф. 8, т. 331-2702, ф. 939-9031, Влери Диденко.

**International Paper Investments.** Производство бумаги. М., Люсиновская 36, корп. 1, т. 745-8520, -21, ф. -17, David Bailey.

**International Republican Institute.** Образование. М., Б. Сухаревская пл.16/18 (вход из Афанасьевского пер.), кор. 1, под. 5, эт. 3, оф. 31а, т. 956-9510, ф. 234-1885, lpeterson@iri.org, Lee Peterson.

**International Research (IREX).** Образование. 119842 М., Волхонка 14, корп. 5, эт. 5, т. 203-9696, -9889, ф. 203-5966, irexmos@irex.ru, www.irex.ru, www.irex.org, Susan Wobst.

**International Sus Clinic.** Медпомощь. М., Грохольский пер. 31, эт. 10, т. 937-5760, 280-5829, ф. 937-6472, 280-8677, A.J. White.

**International Sos.** М., пр-т. Мира 69, под. 2, эт. 3, т. 937-6450, ф. -70, Martin Dennett.

**International Supplies.** Нефтегазовое оборудование. 109028 М., Покровский б-р 8, кор. 2 (домофон 6), эт. 3, оф. 6, т. 917-8513, -2899, -5060, ф. -13, -2899, -5060, Jerry D. Murray.

**International Tax & Investment Center.** 103906 М., Нижний Кисловский пер. 5, эт. 3, оф. 342, т. 203-3669, ф. 203-6155, 104233.3345@compuserve.com, Владимир Самойленко.

**Internet Securities a Evromoney.** Компьютерные технологии. М., Газетный пер. 5, т. 229-6661, ф. -06, ovezv@securities.com. ru, Олег Бевз.

**Internews Russia.** 121019 М., Никитский б-р 8а, оф. 303, т. 956-2248, ф. 291-2174 Манана Асламазян.

**Investment Alliance Capital.** Консалтинг. 129164 М., Чайка Плаза, Зубарев пер. 15/1, т. 745-5814, ф. -15, -21, Arson E. Idrissov.

**Irene Travel.** М., 3 Хорошевский пр. 10, эт. 1, т. 940-0351, ф. -52, Александр Анисимов.

**ISP (International Specialty Products).** 117313 М., Ленинский пр. 95А, под. 7, эт. 6, оф. 501, т. 232-0214, ф. 232-3385, Александр Смирнов.

**ITAL Market.** Продукты питания. М., Мичуринский пр., Олимпийская деревня 2, т. 437-3298, -4935, ф. -98, -4935, Italm@tinet.ru, Rebuzzi Antonella.

**Items.** 109544 М., Новорогожская 32, корп. 1, эт. 3, т. 785-5285, ф. -66, Jeff Sweetbaum.

**IVLP (International Vehicle Lease Plan).** Лизинг, страхование. 125190 М., Сокол Плаза, Усиевича 20, т. 937-2790, 92, 93, 94, ф. -91, ivlpin@centro.ru, George Badcock.

**J.P. Morgan.** 113059 М., Валовая 1, кор. 1, т. 937-7300, ф. -34, Алексей Родзянко.

**Jack's.** Продукты питания. М., Шепкина 38, т. 287-1591, ф. 956-9598, Rafael Marx.

**Japan Tobacco.** 103009 М., Вознесенский пер. 22/13, под. 5, оф. 501, т. 785-1300, ф. -80, Nick Ringer; тел. -19, ф. -85, Timothy Smith.

**Javad Positioning Systems.** Навигационное оборудование. М., Стасовой 4, оф. 400, т. 935-7870, -90, ф. -71, www.javad.com, Javad Ashjaee.

**JD Logistics.** Складирование и транспортировка. 123007, М., Розанова 10, кор. 1, эт. 5, т. 232-1020, ф. -21, David Birnbaum.

**Jet Infosystems.** Компьютеры. 103006 М., Краснопролетарская 6, т. 972-1182, -1332, ф. 972-0791, gene@jetisi.com, Ген. Шаблыгин.

**Johnson & Johnson.** Косметика, медпрепараты. М., Б. Тульская 43, т. 755-8350, ф. -77, -59, Kerry McCarter.

**Jones Lang LaSalle.** Аренда и продажа недвижимости. М., Шлюзовая наб. 6, корп. 3, т. 737-8000, ф. -12, Michael Lange.

**JSR Holdings.** Недвижимость. 113054 М., Б. Строченковский пер. 22/25, оф. 502, т. 956-1188, 89, ф. 956-3171, John Reuther.

**Kaeler Holding.** Тара и упаковка. 125040 М., Ленинградский пр-т. 24А, т. 214-7243, -7376, ф. 214-9919, kaeler@aha.ru, Александр Козлов.

**Kelly Services.** Подбор кадров. М., Б. Дмитровка 7/5, оф. 24, т. 961-1407, 929-9881, 956-6066, ф. 961-1408, 929-9884, Michelle Schorr.

**Kentech.** Инжиниринг. 121099 М., Смоленская пл. 3, под. 2, эт. 6, т. 937-8274, -82, ф. -00, Chris Weldon.

**Kimberly-Clark.** Товары для дома. М., Космодамианская наб. 52, кор. 5, эт. 7, т. 725-4383, ф. -84, Jonathan Tarr.

**Klingenberg Moving and Storage.** Перевозки и хранение. М., Ленинский пр. 95а, под. 7, эт. 6, оф. 554, т. 936-2743, ф. 936-2616, Harry Kerbs.

**KLP Soft Drinks.** Напитки. 125503 М., Лавочкина 23, т. 937-6580, ф. -81, klp@so.ru, Леонид Баев.

**Kodak.** М., Мосфильмовская 1, корп. 3, т. 929-9161, ф. -62, Thomas Garman.

**Korn/Ferry.** Промышленность. 117049 М., Шаболовка 2, эт. 4, т. 956-4387, ф. -88, Сергей Сердюков.

**KPMG.** Консалтинг. 107066 М., Ст. Басманная 38/2, корп. 1, т. 937-4477, ф. -00, -99, Roger Munnings.

**Kraft Jacobs Suchard.** Пищепром. М., Б. Дмитровка 10/2, эт. 3, тел. 929-9985, ф. -96, Jim Quinn.

**Kroll Associates.** Расследования. М., гост. «Волга», Б. Спасская 4, ком. 02/87, т. 929-6174, 280-8810, ф. 280-1371, Roy Den Hollander.

**Krovtex.** Стройкомпания. М., 1 Колобовский пер. 11, под. 2, эт. 2, т. 200-2540, ф. 200-4495, krovtex@glasnet.ru, Ted Taylur.

**Kuranakh Gold Mining.** Поселок Н. Куранах, Строителей 13, т. 41145-2-2613, ф. -6-3422, Григорий Ролбин.

**Language Link.** Лингвистика. М., Новослободская 5, корп. 2, т. 251-4889, 232-0225, ф. 234-0703, info@language.ru, Robert Jensky.

**Lanta-Tur Voyage.** 103473 М., пл. Суворова 1, т. 974-0058, ф. 974-7537, Людмила Пучкова.

**Latham & Watkins.** М., Гашека 7, эт. 9, т. 785-1234, ф. -35, Anna Goldin.

**Latter-Day Saint Charities.** Гум. помощь. М., Вру-

беля 1, корп. 1, т. 198-3357, ф. -57, Joseph Bair.

**LBRN Consultants.** 109240 М., Николаямская 11, т. 915-2851, ф. 915-2602, Александр Латчко.

**Le Meredian-Moscow Country Club.** Московская обл., Красногорский р-он, Нахабино, т. 564-8899, 926-9828, ф. 564-8896, Pam Hosford.

**Leboeuf, Lamb, Greene & MacRae.** Адвокаты. 103009, М., Никитский пер. 5, т. 737-5000, ф. -50, moscow@llgm.sprint.com, Brian Zimble. Esq.

**Legem Perferre Consulting.** 113054 М., Космодамианская наб. 52/1Б, эт. 10, т. 961-2435, ф. -36, Константин Иванцов.

**Liggett – Ducat.** Табак. М., Каширское ш. 61, корп. 4, т. 728-7310, -08, ф. -11, Ronald Jay Bernstein.

**Lockheed Martin.** Космос. 141400 М., Химки, Бурденко 1, т. 745-8199, ф. -98, sackjw@glasnet.ru, Jim Sackett.

**Lockwood Greene.** Консалтинг. 121099 М., Новинский б-р. 11А, т. 931-9177, ф. -78, ioshea@lgi.ru, Andrew A. Awad.

**London Healthcare.** Фармацевтика. М., Профсоюзная 113-1-32, т./ф. 252-3360, londonhealthcare@yahoo.com, Александр Пименов.

**Lovell White Durrant.** Межд. адвокаты. 103009 М., Тверская 16/2, корп. 3, Галерея Актера, оф. 17, тел. 935-8971, ф. -72, lovellwhitedurrant.com, Danel Gogek.

**Loyd's Investments (USA).** М., Ленинградский пр-т. 9, оф. 68, т. 945-1700, ф. 956-1500, 945-1300, loyds@cityline.ru, Aaron Frenkel.

**Lucent Technologies.** Сетевые коммуникации. 123100 М., Краснопресненская наб. 6, эт. 12, 13, т. 974-1488, ф. 974-1509, mspurlock@lucent.com, Mark Spurlock.

**M. Winer.** Консалтинг. 103379 М., Ермолаевский пер. 27, эт. 3, т. 796-9005, ф. -03, mwiner@mwi.ru, Marc Winer.

**Macleod Dixon.** Консалтинг. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 12, т. 931-9905, ф. -14, Tad Gruchalla-Werierski.

**Mannheimer Swartling.** Адвокаты. М., Ст. Арбат 28/1, т. 234-1714, ф. -15, Александр Страх.

**Manpower.** Трудоустройство. М., 1 Ямского поля 9/13, оф. 206, т. 937-3435, ф. -36, Владимир Лудкин.

**Mars.** М., Тверская 16/2, тел. 252-9500, -9000, ф. 252-9699, Bill Sapp; т. 252-9528, ф. 252-9566, -9099, Олег Румянцев.

**Mary Kay Cosmetics/Richmond Russia.** Парфюмерия. М., Смольная 24Д, эт. 16, т. 705-9311, ф. -99, gasnius@dol.ru, Julie Rasmussen.

**McDermott, Will & Emery LLC.** 123056 М., Гашека 7, Дукал ли, эт. 6, оф. 610, т. 777-6535, ф. -36, Michael Mobbs.

**McDonald's.** М., Б. Николопесковский пер. 15, корп. 2, т. 755-6600, ф. -22, Glen Steeves.

**McGuire, Woods, Battle & Boothe.** 113054 М., Павелецкая пл. 2/1, эт. 7, т. 937-0774, ф. -76, Александр Христофоров.

**McHugh.** М., Б. Пироговская 9а, корп. 2, т. 246-7700, -6665, -4860, -4100, ф. 245-3807, Michael Fitzpatrick.

**McKinsey.** Консалтинг. 121019 М., Б. Афанасьевский пер. 8/3, т. 232-9300, ф. 232-9301, 04, Barbara\_Kataisto@McKinsey.com, Michael Obermayer.

**Merck, Sharp & Dohme-IDEA.** 121059 М., гост. «Редиссон Славянская», Бережковская наб. 2, тел. 941-8275, ф. 941-8276, Atle Flo.

**MicroAge Computer Centers.** Информатика. М., 2-й Донской лр. 7/1, т. 705-9190, ф. 705-9203, Петр Перенцев.

**MicroMax Computer.** 121293 М., Генерала Ермолова 2, т. 148-1617, ф. -3742, Борис Коган.

**Microsoft.** М., Чапаевский пер. 14, под. 2, эт. 3, т. 967-8585, ф. -00, russia@microsoft.com, Ольга Дергунова.

**МП.** Телекоммуникации. М., Ленинский пр-т. 113/1, оф. 517, т. 956-5682, -83, -84, -85, ф. 956-5686, Ольга Белова.

**Mikhailov & Partners.** М., Кржижановского 24/35, корп. 5, т. 956-3972, ф. -73, Юлия Слашова.

**Milbank, Tweed.** Коммерция. М., Садово-Самотечная 24/27, т. 258-5015, ф. -14, milbank.com, Holly Nielsen.

**Millennium House Business Centre.** М., Трубная 12, т. 787-2757, ф. -67, Ирина Семирова.

**Minresursexpertiza. Association of Analytical Centers.** Пищепром. 103045 М., Сретенский б-р. 1/4, т. 923-0461, ф. -61, alexei@ansubs.msk.ru, Алексей Данилин.

**Mitsubishi.** Торговая компания. М., Краснопресненская наб. 12, оф. 702-709, т. 258-1247, -72, ф. -64, -1259, Yutaka Sano.

**Mobil Russia Ventures.** Нефтегаз. М., Б. Дмитровка 10/2, тел. 921-5100, ф. -45, Florence Fee.

**Monsanto.** Сельхозпром. М., Коробейников пер. 24, эт. 4, т. 933-5920, ф. -21, Richard Gaudet.

**Montana Coffee.** Кофе. 107140 М., Комсомольская пл. 3/221, эт. 2, т. 262-7517, ф. 975-5511, mont-coff@online.ru, Александр Мальчик.

**Moore Stephen.** 101934 М., Сверчков пер. 1, Оффисный Центр, под. 6, эт. 2, т. 937-9121, ф. -22, Мэтью Картер.

**Morgan Hunt Executive Search.** 103626 М., Б. Черкасский пер. 15, т. 232-9840, ф. 921-2741, Henry Reacock.

**Morgan Stanley.** Финуслуги. М., Гашека 7, Дукал Плаза II, т. 785-2200, ф. -29, Раир Симонян.

**Moscow Bolshaya New Development.** 103009 М., Б. Дмитровка 7/5, эт. 6, т. 937-6758, ф. -59, Peter Moriarty.

**Moscow Marriott Hotels.** Отель. 103050 М., Тверская 26, т. 937-0000, ф. -70, TheGrand@Attmail.com, Валентина Старова.

**Moscow University Touro.** Менеджмент. М., Подсо-сенский пер. 20/12, т. 917-5341, ф. -48, touro@glas.apc.org, Renee Lekach.

**Mosenka JSC.** Недвижимость. М., Цветной б-р. 25-3, эт. 1, т. 929-9740, ф. -45, Vakur Oker.

**Motorola.** 125047 М., Гашека 7, корп. 1, оф. 2, т. 785-0150, ф. -60, Joe Nounou; тел. 785-0167, ф. 785-0180, Сергей Козлов.

**Mozer.** 117312 М., Губкина 14, под. 1, эт. 12, оф. 47, т. 124-1333, ф. 125-7237, Кирилл Макаренко.

**National Association of Customs Brokers.** Таможня. М., Марксисткая 3, корп. 1, оф. 406, т. 742-8870, ф. -72, ivk@aha.ru, Игорь Конков.

**National Association of Securities Market Participants (NAUFOR).** 103030 М., Институтский пер. 16, корп. 1, т. 733-9900, -01, ф. 733-9700, -01, Иван Турушкин.

**National Press Institute.** Экономический институт. М., Зубовский б-р 39/22, эт. 3, т. 245-3508, ф. 246-7502, svetv@npi.ru, Владимир Светозаров.

**Nestle Foods.** Пищепром, фармацевтика. 113054 М., Валовая 1, эт. 3, т. 725-7000, 258-5555, ф. 725-7070, cselians@nestle.ru, Andreas Schlaepfer.

**Nikoil-Strategic Investment Group.** М., Успенский пер. 8, эт. 7, т. 705-9039, ф. -51, 745-7010, Jack Varganel.

**NISCO Joint Stock.** 129626 М., пр-т. Мира 100, эт. 12, т. 728-4213, ф. -16, Лидия Рубцова.

**Noble Gibbons Real.** Менеджмент. 103050 М., Тверская 24/2, под. 3, эт. 3, т. 258-3990, ф. -80, Bill Lane.

**NobleCom.** 103031 М., Дмитровский пер. 2/10, эт. 3, т. 292-5290, -66, ф. 292-5196, Jeff Combs.

**Norman DI Consulting Group.** Консалтинг. 10100 М., Красная Пресня 9/3, т. 252-1505, -2309, 255-1108, ф. 255-1108, Norman.di@g23.relcom.ru, Олег Маев.

**North Atlantic.** Поставки. М., Миклухо-Маклая 8/2, т. 232-5552, ф. 232-3711, 434-9549, nas@com2com.ru, Arshad Shahid.

**Novell Ireland Software.** 121059 М., Бережковская наб., 2 гост. «Редиссон», оф. #524, тел. 941-8073, ф. -66, ksto@novell.msk.ru, Константин Столовцов.

**Novo Nordisk A/S.** 117330 М., Ломоносовский пр-т. 38, оф. 10, тел. 956-1132, ф. 956-5013, Harry Itameri.

**Occidental CIS Services.** Нефтепром. М., Космодамианская наб. 52/1, т. 725-4220, ф. -21, PaulMacInnes@oxy.com, Paul MacInnes.

**OfficeScape.** 121002 М., Старый Арбат 16/2, кор. 3, эт. 2, т. 232-9902, 202-7128, -6940, ф. 232-9897, Chris Manuel.

**Ogilvy & Mather.** Реклама. М., Б. Афанасьевский пер. 8/3, т. 230-6606, ф. -10, ogilvy@dol.ru, Roger Heathcote.

**Oleina S.A./Cereol.** Агропром. М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, 2Д, эт. 12, т. 721-1818, ф. -17, shavrov@online.ru, Алексей Шавров.

**Oracle CIS.** Информ-менеджмент. М., Саввинская наб. 15, т. 258-4180, ф. -90, 721-3309, oracle.com, Ian Lowles.

**Otis.** Лифты, эскалаторы. 125171 М., Войковский пр. 24, т. 150-3688, ф. 150-0013, GChannin@com-puterve.com, George Channin; 105118, М., Кирпичная 21, т. 974-2439, -40, 974-1679, ф. 974-2441, Tom@moshq.ru.otis.com, Thomas Whelan.

**Ove Arup & Partners.** 101000 М., Мясницкая 38, эт. 5, тел. 726-5949, ф. -50, Alan Hart.

**Pacific Architects & Engineers.** Инжиниринг. М., Новинский б-р 19, т. 956-4006, ф. 956-4278, Wayne Esposito.

**Pallada Asset Management. State Street Global Advisors.** 119034 М., Семеновский пр. 7, т. 721-1350, ф. -58, John Snow.

**Panalpina World Transport.** Межд. перевозки. М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 2, т. 961-2553, ф. -67, -68, Willi Deubet.

**Parascript.** ПО. 117809 М., Губкина 3, корп. Г, эт. 2, т. 135-4220, ф. 135-4307, Павел Зелинский.

**Parvus.** Бизнес услуги. 105318 М., Щербаковская 3, оф. 804, т. 369-9778, ф. 369-3515, 166-4743, parvus@online.ru, Виктор Буданов.

**Patterson, Belknap, Webb & Tyler.** Телекоммуникации. М., Конюшковская 26, оф. 14, т. 252-2155, ф. 252-5374, Peter Pettibone.

**Peace Corps.** М., Шмитовский пр. 3/2, т. 956-7866, ф. 956-4367, Steve Taylor.

**Penny Lank Realty.** Аренда. 113093 М., 1 Щипковский пер. 20, т. 232-0099, ф. 203-8731, Алексей Кистенев.

**Pepsi-Cola.** Напитки. М., Тверская 16/2, эт. 4, т. 937-1700, ф. -01, Александр Шальнев.

**Petrovka Sports.** 103051 М., 1-й Колобовский пер.

4, т. 299-5262, -5696, ф. 299-5868, Peter Zuhlsdorff.  
**Pfizer.** Медицина. М., Таганская 21, тел. 258-5535, -45, ф. -38, 725-6306, mashrl@pfizer.com, Robert Marshall.

**Pharmacia And Upjohn NV.** Фармацевтика. М., Б. Ордынка 21, корп. 2, т. 737-3400, ф. 01, Manfred Hollstein.

**Philip Morris Sales & Marketing.** М., Старопименовский пер. 13, корп. 2, т. 705-9220, ф. -22, Mark Duerst.

**Phillips Petroleum.** Нефтегазпром. М., Бережковская наб. 2, Бизнес-центр, оф. 801/802, т. 941-8339, ф. -40, jrsoybe@ppco.com, Josh R. Soybel.

**Pioneer First-Investment Group.** 103918 М., Газетный пер. 5, под. 14, эт. 3, т. 960-2903, ф. 926-2905, jriddler@pioneer.ru, Julie Riddler.

**Platinum Software.** Консалтинг, М., Профсоюзная 73, т. 334-2974, ф. 336-1630, info@platsoft.ru, David Peterson.

**PLM Beverage.** Упаковка. 143390 Наро-Фоминск, Маршала Жукова 2, т. 797-4455, 792-5340, ф. 797-4474, Michel Lemoigne.

**Potel & Chabot.** 117526 М., Бизнес Центр, пр-т. Вернадского 101/3, оф. А-307, т. 234-2785, -86, ф. 737-7644, Alexis Lalo.

**Price, Helbig & Company.** Финансы. 119889 М., Пречистенка 10, т. 202-2178, 201-7179, ф. 202-4304, helbig@east.ru, Н. Richard Helbig.

**PricewaterhouseCoopers.** Консалтинг. 109240 М., Никольямская, 13, т. 967-6000, ф. -01, Art Haigh.

**Procter & Gamble.** Фармацевтика. М., Таганская 17-23, т. 258-5857, ф. -79, philippe@pg.com, Laurent Plulippe.

**Qualcomm.** Технопром. 121069 М., Б. Молчановка, 23/58, корп. 2, эт. 4, т. 258-3233, ф. -21, Михаил Крылов.

**R&R Advertising.** Дизайн. 121099 М., 1 Смоленский пер. 13, т. 241-1745, -4253, ф. 241-8149, rrmoscov@aol.com, Mark Slater.

**Radio Channel "Govorit Moskva".** М., Таганская 35, т. 729-3385, ф. 247-9116, Ольга Желтова.

**Radio Free Europe/Radio Liberty.** Радиовещание. М., Старопименовский пер. 13/1, т. 973-0640, ф. -39, GloushkovaE@rferl.org, Елена Глушкова.

**Radisson Slavjanskaya.** Гостиница. М., Бережковская наб. 2, т. 941-8020, ф. -00, Michael Poynter.

**Raiffeisenbank Austria.** 129090 М., Троицкая 17/1, т. 721-9909, ф. -01, Michel Pascal Perhirin.

**Ram Dis Ticaret A.S.** 109004 М., Тетеринский пер. 4/8, кор. 1, т. 258-5041, ф. -48, -49, Mete Karaer.

**Raytheon Technical Services.** 117419 М., Орджоникидзе 11, т. 755-8440, 290-9040, -9042, -9043, ф. 290-9041, Robert Jagger.

**RCI Russia.** Туризм. М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 6, т. 258-6028, ф. -42, Татьяна Муртазина.

**Reader's Digest.** 119021 М., Зубовский б-р 17, т. 728-4085, ф. 728-24089, -4086, Juha Ruukola.

**Regional Securities.** Консалтинг. 107078 М., Новая Басманная 10, под. 6, эт. 6-7, т. 956-1555, 937-5915, ф. 207-6435, oaornik@com2com.ru, Андрей Ващенко.

**Regus Business Centre.** 121099 М., Смоленская пл. 3, т. 937-8282, ф. -00, Jatish Shah.

**Renaissance Moscow Hotel.** 129110 М., Олимпийский пр-т 18/1, т. 931-9076, ф. -76, Rick Emerson.

**Republic National Bank of New York (RR).** Банк. 103031 М., Дмитровский пер. 9, т. 721-1502, ф. 258-1576, Urs Haener.

- Restcom.** М., Б. Никитская 19, т. 290-3645, ф. 915-8965, Николай Егоров.
- Reynolds.** 125047 М., 1 Тверская-Ямская 22, т. 725-6575, ф. -76, а/я 28, Вадим Котиков.
- Rhone-Poulenc Rorer.** Фармацевтика. М., Уланский пер. 5, т. 926-5719, ф. -10, Serge Scotto.
- RHR/Есорpsy.** Менеджмент. М., Сокольнический вал 1, т. 264-3743, ф. 268-1557, Владимир Столин.
- Robertson And Blums.** Дистрибьюторы. М., Космодамианская наб. 52, корп. 1А, эт. 9, т. 937-0484, ф. -83, EkaterinaSharochka@RobertsonBlums.com, Екатерина Шапочка.
- Rodalín.** Медицина. М., Гашека 12, кор. 3, т. 254-0470, 251-4713, ф. 973-2053, Alina Rodel.
- Rohm & Haas (UK).** М., Хлебный пер. 19а, т. 726-5929, -16, Михаил Шуков.
- Rose.** М., 1 Красногвардейский пр. 9, кор. 1, эт. 3, тел. 256-1688, 89, 90, ф. 956-7885, 956-7882, John Rose.
- Rosenbluth.** Турагентство. М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, т. 213-9230, ф. -31, Ольга Белешенко.
- ROSGAL.** Финансы. М., Красноворотский пр. 3Б, под. 2, эт. 3, т. 975-1320, -5426, ф. 975-4637, rosgal@glasnet.ru, John T. Connor.
- Rosinter.** 107005 М., 2 Бауманская 9/23, корп. 18, т. 265-7068, -7069, ф. 261-7062, 956-4704, -4705, henrik@rosinter.ru, Ростислав Орловский-Танаевский.
- Roy International Consultancy.** Консалтинг. М., Смоленский б-р 4, эт. 1, т. 246-4439, -5892, -8425, ф. 246-7955, cheri@sun-roy.msk.su, Cherian Eapen.
- RTDMC/MediaOne.** Телекоммуникации. М., Усачева 33/2, корп. 3, т. 245-5900, ф. -10, dhegstrom@mediaone.com, Richard D. Hegstrom.
- Russart.** Турагентство. М., Дмитровское ш. 27/1, эт. 2, т. 977-2922, -2229, -4500, ф. 977-2229, -2922, russart@dol.ru, Дмитрий Грибановский.
- Russia Direct.** Консалтинг. М., Семеновский пер. 21, т. 232-2696, ф. -98, rdma@poster.msk.ru, а/я 26, Elena Doubenets.
- Russian Connection.** 103782 М., М. Путинковский пер. 1/2, т. 209-0115, 200-3090, Derek Goddard.
- Russian National Orchestra.** Оркестр. М., Гарибальди 19, кор. 2, т. 120-7409, 128-7811, ф. 120-7409, rno@glasnet.ru, Сергей Марков.
- Russian-American Christian University.** 117420 М., Н. Черемушки, Намёткина 29/30, кор. 5, т. 719-7818, 32, ф. -43, John Bernbaum.
- Russin & Vecchi.** Адвокаты. М., Б. Ордынка 60/2, т. 959-1288, -1294, 953-4753, -4779, ф. 959-1290, russinv@glasnet.ru, Jonathan Russin.
- S.A. Breweries Trading as Transmark.** М., Ленинградский пр. 80/5, т. 937-3350, ф. -51, Alan Richards.
- Saad El Aguizy Group.** М., пр-т. Мира 85, оф. 37, т. 287-1714, ф. -14, Salakh El Yamany.
- Sakhalin Energy Investment.** Нефтегазпром. М., М.Пироговская 12/14, т. 956-1750, ф. -60, Clive Drew.
- Salans Hertzfeld & Heilbronn.** Адвокаты. М., Газетный пер. 17/9, эт. 11, т. 258-3444, ф. -77, Robert Sexton.
- Salus International Health Institute.** Химпром. М., Правды 2А, эт. 3, оф. 8, т./ф. 250-1560, Ольга Петрухина.
- Samovar Internet.** Консалтинг. М., Б. Толмачевский пер. 3, оф. 19, т. 953-2261, 737-6202, ф. 737-6202, bill@samovar.ru, Bill Fick.
- SAS Institute.** 109240 М., Николоямская 13, т. 937-4151, ф. -55, Paul Castle.
- Saybervizhn.** 141700 Институтский пер. 9, Долгопрудный, т. 409-9372, ф. 742-3620, Владимир Петркин.
- SC Johnson.** Бытовая техника. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 1, т. 937-5121, ф. -20, Franck Benhamou.
- SCA Hygiene Products.** Товары гигиены. 119048 М., Усачева 22/1, т. 967-3367, 725-7720, ф. -68, 725-7721, Steven Wray.
- Scala.** Консалтинг. М., Смольная 24д, т. 799-5666, ф. -65, Kevin Hurley.
- Scott-European.** М., Краснопресненская наб. 12, оф. 502, т. 258-1953, 54, -68, Сергей Блинов.
- Sea Land Service.** Морперевозки. 129110 М., пр-т Мира 33, корп. 1, т. 258-2737, ф. 961-3238, Tiemen Meester.
- Shell East Europe.** 121069 М., Трубниковский пер. 30А, т. 258-6900, ф. -20, Steve Devon.
- Sheraton Hotels & Resorts.** 125047 М., 1-я Тверская-Ямская 19, т. 931-9700, ф. -04, Even Frydenberg.
- SIS-System Implementation Specialists.** 127434 М., Дмитровское ш. 96, т. 979-6175, 76, ф. -77, Robert Hawley.
- Skadden, Arps, Slate, Meaghr & Flom.** Консалтинг. 125047 М., Дегтярный пер. 4, т. 797-4600, ф. -01, adecort@skadden.com, Andre DeCort.
- Skanska.** 123022 М., Б. Трехгорный пер. 3, кор. 1, т. 252-3005, ф. 252-1303, Tapio Korkka.
- Skylight.** Пищепром. М., Н. Арбат 31/12, оф. 146, т. 205-2050, ф. 205-1637, skylight@dol.ru, Nathan A. Hunt.
- Smith Kline Beecham.** Фармацевтика. М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 3, т. 961-2300, 23, ф. 961-2332, 33, John Sayers.
- Sputnik Group.** 103009 М., Вознесенский пер. 22/13, т. 258-7992, -96, Boris Jordan.
- Staff Empire (Personnel Recruitment Agency).** 123022 М., Красная Пресня 29, оф. 17, т. 956-6126, ф. 956-7084, Кирилл Фомичев.
- Standard & Poor's Ratings Services.** Банк. 121059 М., Бережковская наб. 2, оф. 402, т. 941-8683, -84, ф. -85, Cynthia Stone.
- Starlite Diner.** М., Б. Садовая 16, т. 290-9638, ф. 209-0246, pob@glas.apc.org, Paul W. O'Brien; т. 251-1739, ф. 784-7528, Олег Бордеев.
- Stephoe & Johnson.** М., Цветной б-р 25, корп. 3, т. 258-5250, ф. -51, Laurence George.
- Stiles & Riabokobylko.** Консалтинг. 103050 М., Тверская 24/2, под. 2, т. 797-9600, ф. -01, snr@snr-realty.com, Mark B. Stiles.
- StoryFirst Communications.** Телекоммуникации. 123298 М., 3 Хорошевская 12, эт. 11, т. 797-4100, ф. -01, tfite@glasnet.ru, Tate Fite.
- Sumitomo.** М., Краснопресненская наб. 12, оф. 1202, т. 258-2030, ф. 15, Junihci Nakazawa.
- SUN Group.** Экспорт. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. Е309, т. 956-5352, ф. 956-5994, bduvoisin@scp.msk.ru, Shiv Vikram Khemka.
- Talebridre.** Телекоммуникации. М., 2 Обыденский пер. 12, эт. 2, оф. 20, домофон 20, т. 960-2090, ф. 202-9735, kchilds@talebridge.ru, Kenneth H. Childs.
- TCL-Transport Customs Logistics.** 107082 М., Балакиревский пер. 19, оф. 303, т. 737-9310, ф. -07, Сергей Павлов.
- Technology Management.** Менеджмент. М., Б.Якиманка 39, т. 238-0841, -2776, ф. 238-4666, tmc-moscow@glasnet.ru, Олег Шульга.

**Technotex USA.** Электротехника, М., Ленинский пр-т 113/1, Парк Плейс, Башня Е, эт. 7, оф. Е-704, т. 956-5710, ф. -11, root@technotex.com, Monjurul Nuq.

**Telecommunications & Electronics.** 121099 М., Новинский б-р 11, правый под., оф. 310, т. 255-4792, -4878, ф. 252-5475, Светлана Питерцева.

**Terralink Technologies.** Консалтинг. 117246 М., Научный пр. 20, т. 721-1721, ф. -22, ron@terralink.ru, Ron Lewin.

**Tetley Overseas.** Чай. 125313 М., Ленинградский пр-т 72, корп. 4, эт. 6, оф. 1-2, т. 721-1800, -1819, ф. 721-3007, Chris Seddon.

**Tetra Pak.** Упаковочное производство. 117049 М., 2-й Спасоналивковский пер. 3, т. 787-8000, ф. -01, Charles Alcock.

**Texaco Petroleum Development.** Нефтепром. М., Москоу Бизнес Плаза, Бережковская наб. 2, эт. 3, т. 941-8704, ф. -10, Richard Freeman.

**The "SIBIRSKY Aluminum Group".** Алюминпром. 121165 М., Студенческая 33, корп. 4, т. 720-5006, ф. -09, Владимир Коньяков; 130064, М., Машкова 11, корп. 2, т. 720-5017, ф. -8018, Олег Дерипаска.

**The Bank of New York.** М., Последний пер. 17, оф. 4, т. 967-3110, ф. -06, Jaani Pietikainen.

**The Carlyle Group.** 101000 М., Покровский б-р. 4/17, кор. 1, оф. 14, т. 937-7117, ф. -23, Михаил Орлов.

**The Clorox.** 123007 М., Розанова 10, корп. 1, т. 956-8686, -89, -90, ф. -87, Ал-др Смолин.

**The Eurasia Foundation.** 119842 М., Волхонка 14, эт. 4, оф. 403, т. 956-1235, ф. -39, Bernadine Joselyn.

**The MIR Partnership.** Фармацевтика. М., Профсоюзная 3, оф. 322, т. 129-9203, 04, ф. 124-5524, mir@glasnet.ru, Василий Скрыпин.

**The Oconto Group.** Консалтинг, изд-во. М., Краснопрудная 26, под. 1, эт. 8, оф. 8, т. 266-3928, ф. -28, sym@glasnet.ru, Pat Davis Szymczak

**The Parsons.** Инжиниринг. 103009 М., Тверской б-р 6, т. 255-7898, ф. -99, Gerald Preskey.

**The PBN.** Консалтинг. М., Красина 14, корп. 2, т. 745-8700, -8686, ф. -01, -8687, pbnmoscow@aol.com, Tom Thomson.

**The Pillsbury.** Пищепром. 125047 М., Гашека 7, Дукаат Плейс 2, оф. 700, т. 961-2633, ф. -58, Sophie Sokolov-Vergnas.

**The Point.** 103012 М., Красная пл. 1, т. 292-1500, -4839, ф. 292-6902, Verginia Garnett.

**The Russia Journal.** М., Озерковская наб. 50, эт. 4, т. 959-2330, 45, 37, ф. 959-2408, Ajay Goyal.

**The Salvation Army.** 109044 М., Крестьянский туп. 16, т. 911-2600, -2956, ф. 911-2753, Jennifer Fagerstrom.

**The SAVVA Group of Companies.** Промторг. 111116 М., Энергетическая 6, т. 918-0180, -0314, -0000, ф. 918-0027, zof@savva.ru, Никита Колесников.

**The Western Group/ONCOR.** М., Грохольский пер. 29, эт. 2, т. 937-5960, ф. -61, Parker Hudson.

**Toyota Motor.** 103009 М., Газетный пер. 17/9, здание Макдональдса, эт. 12, т. 258-3465, ф. -66, Norio Naka.

**Trans-Business Group.** 113114 М., Кожевническая 13, эт. 2, т. 235-2692, ф. -3120, Андрей Голубчик.

**Transolutions.** М., Новокузнецкая 7, эт. 3, оф. 307, т. 953-0239, 959-3510, ф. 953-0239, Marcus Montencourt.

**Travel House.** М., Семеновский пр. 7, т. 916-9898, 726-5921, ф. 916-9828, Avi Aliman.

**Trident Group.** М., Ленинский пр-т. 42, под. 2, оф.

2244, т. 938-7860, ф. -8072, Евгений Пшеничный.  
**Troika Dialog.** Банк. 103009 М., Романовский пер. 4, эт. 3, т. 258-0500, ф. -47, ruben\_vardanian@troikal.ru, Рубен Варданян.

**Tyumen Oil.** 113097 М., Шипок 18/2, т. 959-7130, 745-7850, ф. -51, 53, Simon Kukes.

**U.S.Embassy (Community Association).** М., Новинский б-р 19/21, т. 956-4024, ф. -4261, Edie Linnett.

**U.S.Embassy (Consular Affairs).** М., Новинский б-р 19/21, т.956-4227, ф. -4079, Laura Clerici.

**U.S.Embassy (Federal Aviation Administration FAA).** М., Новинский б-р 19/21, т. 956-4036, 252-2451, до -55, -59, ф. 956-4239, 230-2101, Dennis Cooper.

**U.S.Embassy (Foreign Commercial Service).** М., Б. Молчановка 23/38, корп. 2, т. 737-5033, ф. -33, Edgar Fulton.

**U.S.Embassy (Information Services).** М., Новинский б-р 19/21, т. 252-2451, до -55, -59, ф. 255-9766, Александр Алмазов.

**UCAR Grafite.** Графитное пр-во. М., Усачева 35, т. 937-9831, ф. -33, Александр Беликов.

**UCS-Travel.** Турагентство. 129090 М., Мешанская 1/17, корп. 4, т. 792-5858, ф. -85, ucstrv@dol.ru, Anna Fenten.

**UFG.** М., Поварская 10, т. 967-3777, ф. -90, Charlie Ryan.

**Unilever.** Торговля. М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 4, блок 2 С, т. 745-7500, ф. -7454, Bernard Ducros.

**Unistaff.** Трудоустройство. М., Ст. Арбат 36 Б. Афанасьевский пер., т. 203-9905, -4603, ф. -5073, Mark Bradford.

**United Distillers Vintners.** М., Гашека 7, эт. 7, т. 961-2625, 00, 32, ф. -2649, -2623, Gilbert Doctorow.

**United Technologies.** Энергомаш. М., Петровско-Разумовский пр. 19/1, эт. 5, т. 755-8388, ф. -87, Mark Pitts.

**United Way.** 103050, М., Тверская 20, оф. 520, т. 209-5453, ф. -5635, Елена Корнеева.

**US Dental Care.** Стоматология. М., Шаболовка 8, корп. 3, т. 931-9909, ф. -10, usdental@glasnet.ru, Robert Courtney.

**USA Poultry and Egg Export Council.** Пищепром. 103051, М., 1 Колобковский пер. 6, кор. 3, т. 795-0660, ф. -61, elburk@aol.com, Ervin Burkholder.

**US-Russia Marketing Group.** Маркетинг. М., 1 Мытищинская 3, эт. 2, оф. 212, т. 287-2531, ф. -1017, urmg.com, Евгений Польщиков.

**Varco.** Нефтегаз. М., Люсиновская 36, оф. 35, т. 745-5034, ф. -38, Billy Walker.

**Vector Telecom.** 11912, М., Смоленская-Сенная пл. 27-29, корп. 2, т. 258-7878, ф. -70, Александр Н. Громов.

**Vesta Center.** М., Тверская 6, корп. 1, т. 292-1282, 251-0906, ф. 292-3688, 251-0906, Сергей Федоров.

**VimpelCom.** 125083 М., 8 Марта 10, корп. 14, тел. 725-0771, ф. 725-0717, Юрий Жуковский; т. 212-0512, ф. 755-3682, Валерий Голдин.

**Vinlund Group.** Перевозки. М., Ярославская 8/3, т. 283-0014, ф. 232-2679, 283-8557, vinlund@garnet.ru, Peter Vins.

**Vinson & Elkins.** Адвокаты. М., Спиридоновка 16, эт. 2, т. 956-1995, ф. -96, Douglas Glass.

**Vitalis.** Интерьер. М., Трехпрудный пер. 7-9, корп. Н, эт. 1, т. 935-7180, ф. -81, vitalis@co.ru, Юлия Клеменко.

**Volga-Dnepr Airlines.** 119048 М., Усачева 35, т. 244-3696, ф. -2879, Алексей Исайкин.

**W.R. Grace.** М., Смольная 24 Д, эт. 8, т. 795-0101,

ф. -00, Aldo Tribellini.

**Wackenhut.** Сигнализации. М., Грохольский пер. 27, корп. 1, т. 974-2200, 289-0301, ф. 974-2201, wacken@dol.ru, Анатолий Ильин.

**Walsh Pharma.** Фармацевтика. 121019 М., Нов. Арбат 21, оф. 2429, т. 291-9374, ф. 956-3721, walsh@co.ru, Thad McArthur.

**Ward Howell.** Трудоустройство. М., Б. Трехпрудный пер. 15, эт. 3, т. 956-6845, ф. 252-1982, Георгий Абдушелишвили.

**Warner Lambert.** Медицина. 125445 М., Смольная 24Д, т. 795-0130, ф. -31, Volek Figa.

**Waterhunters.** М., Краснопрудная 1, под. 1, эт. 8, оф. 21, т. 266-4605, ф. -05, Сергей Романский.

**Watson, Farley & Williams.** Адвокаты. М., Тверская 16/2, кор. 3, т. 935-7770, ф. -71, Andrew Muriel.

**WellCare.** 117415 М., гост. "Спорт", Ленинский пр-т. 90/2, т. 737-6792, -90, ф. -92, Zwi Zimmerman.

**Western Union MT East.** 113149 М., Сивашская 4/2, т. 119-1803, ф. 310-4709, Сергей Шимилин.

**White & Associates.** М., Пречистенка 40, корп. 3, оф. 202, М., т. 246-4842, ф. -1432, kwhite@online.ru, Kenneth White.

**White & Case.** Адвокаты. 103875 М., Романов пер. 4, под. 1, эт. 5, т. 787-3000, ф. 01, Hugh Verrier.

**Wimm Bill Dann.** 109028, М., Яузский б-р 16, т. 733-9726, ф. -25, Julia Belova.

**Winamore.** Телекоммуникации. 125267 М., Миусская пл. 6, корп. 3, эт. 8, т. 956-0441, ф. -9133, winamore.ru, Mark Ferdinand.

**World Learning.** 129110 М., пр-т. Мира 69, оф. 309, т. 281-2734, ф. -3394, Mary Heslin.

**Wrigley.** М., Маршала Мерешжкова 3, т. 258-6200, ф. 258-6207, Wolfgang Manichi.

**Xerox.** Продукция, сервис. М., Огородная слобода 5, т. 956-3700, ф. -11, 232-6666, Elena.lremonger@rus.xerox, Игорь Симонов.

**York.** М., Поклонная 14А, т. 232-6660, ф. -59, Александр Пронин.

**Zafer Electric.** Строительство. М., Космодатианская наб. 52, корп. 5, эт. 12, т. 961-2424, ф. -26, zafermos@online.ru, Necati Yagci.

## Обзор прессы

### РОС. -АМ. МЕЖПРАВИТ. СОГЛАШЕНИЯ

1. Кэмп-Дэвидская декларация Дж.Буша и Б.Н.Ельцина о новых отношениях от 1 фев. 1992 г.
2. Согл. о содействии капвложениям, 3 апр. 1992 г.
3. Согл. о сотрудничестве с целью облегчения предоставления помощи от 4 апр. 1992 г.
4. Совм. заявл. по вопросам двусторонних отношений от 16 июня 1992 г.
5. Заявл. Президентов РФ и США о сохранении окружающей среды озера Байкал от 16 июня 1992 г.
6. Совм. заявл. по созданию межд. парка «Берингия» от 16 июня 1992 г.
7. Заявл. о создании Межправит. рос.-ам. комитета по развитию делового сотрудничества, 16 июня 1992 г.
8. Хартия рос.-ам. партнерства и дружбы от 17 июня 1992 г.
9. Заявл. Президентов РФ и США о необходимости добровольного временного прекращения рыболовства в центр. части Берингова моря от 17 июня 1992 г.
10. Заявл. Президентов РФ и США о сотрудничестве в космосе от 17 июня 1992 г.
11. Совм. заявл. о сотрудничестве в обл. конверсии от 17 июня 1992 г.
12. Совм. заявл. по глобальной системе защиты мирово-

го сообщества от 17 июня 1992 г.

13. Совм. заявл. по исследованию и сохранению экосистемы в районе Берингова моря, 17 июня 1992 г.

14. Совм. заявл. по запрещению химического оружия от 17 июня 1992 г.

15. Меморандум о взаимопонимании по вопросам аэронавигации, использования возд. пространства и управления возд. движением от 17 июня 1992 г.

16. Меморандум о взаимопонимании в отношении «открытой суши» от 17 июня 1992 г.

17. Меморандум о взаимопонимании относительно урегулирования проблемы новых адм. зданий для посольства РФ в Вашингтоне и США в Москве (с 5 исполнит. согл., являющимися приложениями к Меморандуму) от 17 июня 1992 г.

18. Согл. о научно-тех. сотрудничестве в обл. топлива и энергии от 17 июня 1992 г.

19. Согл. о сотрудничестве в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях от 17 июня 1992 г.

20. Согл. о деятельности Корпуса мира США в РФ от 17 июня 1992 г.

21. Согл. относительно безопасных и надежных перевозок, хранения и уничтожения оружия и предотвращения распространения оружия от 17 июня 1992 г.

22. Договор о поощрении и взаимной защите капвложений от 17 июня 1992 г.

23. Договор об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 17 июня 1992 г.

24. Рамочная договоренность дальнейших сокращениях СНВ от 17 июня 1992 г.

25. Обменная нота о введении в действие согл. о сотрудничестве в рамках ам. «Межд. программы обучения и подготовки военнослужащих» в военных учебных заведениях США от 17 июня 1992 г.

26. Обменная нота от 17 июня 1992 г. о введении в действие Согл. о содействии капвложениям от 3 апр. 1992 г.

27. Обменная нота от 17 июня 1992 года о введении в действие Согл. о торг. отношениях от 1 июня 1990 г.

28. Обменная нота об отмене квот на количественный состав офиц. представительств РФ и США на территории друг друга от 17 июня 1992 г.

29. Договоренность об открытии генконсульств РФ и США в Сизтле и Владивостоке, 17 июня 1992 г.

30. Обменная нота о взаимном снятии ограничений на поездки журналистов и коммерческих представителей по РФ и США от 22 сент. 1992 г.

31. Договор о дальнейшем сокращении и ограничении стратегич. наступат. вооружений, 3 янв. 1993 г.

32. Согл. об использовании высокообогащенного урана, извлеченного из ядерного оружия, от 18 фев. 1993 г.

33. Совм. заявл. по вопросам экологического сотрудничества от 4 апр. 1993 г.

34. Ванкуверская декларация Б.Н.Ельцина и Б.Клинтона о сотрудничестве между РФ и США от 4 апр. 1993 г.

35. Протокол от 23 мая 1993 г. к Договору об ограничении стратег. наступат. вооружений от 31 июля 1991 г.

36. Меморандум о мерах гласности и доп. мероприятий в связи с Соглашением об использовании высокообогащенного урана, извлеченного из ядерного оружия, от 1 сент. 1993 г.

37. Меморандум о взаимопонимании по вопросу экспорта ракетного оборудования и технологий от 2 сент. 1993 г.

38. Совм. декларация о Рос. страховом Фонде от 2 сент. 1993 г.

39. Меморандум о сотрудничестве в обл. конверсии обо-

ронных объектов и предприятий от 16 дек. 1993 г.

40. Общие принципы обеспечения безопасности ядерных реакторов от 16 дек. 1993 г.

41. Согл. относительно межд. торговли в обл. коммерческих услуг по космическим запускам от 2 сент. 1993 г.

42. Совм. заявл. о перспективных задачах Межправит. рос.-ам. комитета по развитию делового сотрудничества от 16 дек. 1993 г.

43. Совм. заявл. о намерениях по реализации рос.-ам. программы обменов молодыми предпринимателями и специалистами «Партнерство» («Бизнес для России») от 16 дек. 1993 г.

44. Согл. о предоставлении гранта (безвозмездной субсидии) для обеспечения программы импорта энергосберегающих и природоохранного оборудования и материалов от 16 дек. 1993 г.

45. Согл. о научно-тех. сотрудничестве от 16 дек. 1993 г.

46. Согл. о повышении эксплуатационной безопасности, мерах по снижению риска и нормах ядерной безопасности в отношении гражд. ядерных установок в России от 16 дек. 1993 г.

47. Московская декларация Президентов РФ и США от 14 янв. 1994 г.

48. Заявл. Президентов РФ и США по правам человека от 14 янв. 1994 г.

49. Заявл. Президентов РФ и США о нераспространении ОМУ и средств его доставки от 14 янв. 1994 г.

50. Совм. заявл. по вопросам экспортного контроля и политики в обл. передач обычных вооружений и технологий двойного применения от 14 янв. 1994 г.

51. Трехстороннее заявл. Президентов РФ, США и Украины от 14 янв. 1994 г.

52. Меморандум о сотрудничестве в обл. экспортного контроля от 14 янв. 1994 г.

53. Понимание от 14 янв. 1994 г. о мерах по подготовке и осуществлению второго этапа Вайомингского меморандума о взаимопонимании от 23 сент. 1989 г.

54. Согл. о возд. сообщении от 14 янв. 1994 г.

55. Согл. о сотрудничестве в обл. охраны окружающей среды и природных ресурсов от 14 янв. 1994 г.

56. Согл. о сотрудничестве в обл. здравоохранения и биомед. исследований от 14 янв. 1994 г.

57. Согл. о сотрудничестве в обл. изучения радиационных воздействий с целью минимизации влияния последствий радиоактивного загрязнения на здоровье человека и окружающую среду от 14 янв. 1994 г.

58. Совм. заявл. об общих положениях обмена научно-тех. данными и информацией от 23 июня 1994 г.

59. Согл. о сотрудничестве в обл. охраны окружающей среды и природных ресурсов от 23 июня 1994 г.

60. Согл. об остановке реакторов по производству плутония и прекращении использования вновь производимого плутония для ядерного оружия от 23 июня 1994 г.

61. Меморандум о взаимопонимании о сотрудничестве в обл. лесной и целлюлозно-бум. пром. от 23 июня 1994 г.

62. Согл. о предоставлении гранта (безвозмездной субсидии) по программе обеспечения жильем увольняемых в запас или отставку рос. военнослужащих от 29 июля 1994 г.

63. Обмен нотами о вступлении в силу Согл. о мор. судоходстве от 5 авг. 1994 г.

64. Совм. заявл. о целях и принципах развития торговли, эконом. сотрудничества и инвестиций («Партнерство для эконом. прогресса») от 28 сент. 1994 г.

65. Совм. заявл. по вопросам стратег. стабильности и ядерной безопасности от 28 сент. 1994 г.

66. Совм. заявл. о сотрудничестве в обл. соблюдения законности и борьбы с преступностью от 28 сент. 1994 г.

67. Совм. сообщение о сохранении окружающей среды Арктики от 28 сент. 1994 г.

68. Согл. о сотрудничестве и взаимной помощи в тамож. делах от 28 сент. 1994 г.

69. Согл. о сотрудничестве в обл. охраны окружающей среды и природных ресурсов от 28 сент. 1994 г.

70. Заявл. Комиссии Чернобырдин-Гор от 16 дек. 1994 г. о том, что Стороны намерены ускорить заключение двустороннего согл. с целью взаимного принятия систем сертификации летной годности гражд. авиатехники.

71. Совм. заявл. об установлении диалога по вопросам налогообложения коммерческой деятельности и о создании рабочей группы по поощрению коммерческого сотрудничества между Дальним Востоком РФ и Тихоокеанским регионом США от 16 дек. 1994 г.

72. Меморандум о взаимопонимании между Правительством РФ и Корпорацией зарубежных частных инвестиций по вопросам поддержки конверсии в России от 16 дек. 1994 г.

73. Меморандум о взаимопонимании в обл. лекарственных препаратов от 16 дек. 1994 г.

74. Согл. по обмену тех. информацией в обл. сохранности и безопасности ядерных боеприпасов от 16 дек. 1994 г.

75. Согл. о сотрудничестве в предотвращении загрязнения окружающей среды в Арктике от 16 дек. 1994 г.

76. Согл. о сотрудничестве по программе ГЛОУБ от 16 дек. 1994 г.

77. Согл. о порядке тамож. оформления и беспощинного ввоза товаров, перемещаемых в рамках рос.-ам. сотрудничества в обл. исследования и использования космического пространства в мирных целях от 16 дек. 1994 г.

78. Совм. заявл. о разграничении стратег. и тактической ПРО от 10 мая 1995 г.

79. Совм. заявл. об участии России в разработке нового межд. режима экспортного контроля от 10 мая 1995 г.

80. Совм. заявл. по вопросам эконом. реформы, торговли и инвестиций от 10 мая 1995 г.

81. Совм. заявл. о создании стабильной, безопасной, объединенной, дем. Европы от 10 мая 1995 г.

82. Совм. заявл. по Договору о нераспространении ядерного оружия от 10 мая 1995 г.

83. Совм. заявл. о транспарентности и необратимости процесса сокращения ядерного оружия от 10 мая 1995 г.

84. Совм. заявл. об экологически обоснованном устойчивом управлении и сохранении природных ресурсов от 10 мая 1995 г.

85. Заявл. рос.-ам. МПК о сотрудничестве в авиации и исследовании космоса от 30 июня 1995 г.

86. Заявление МПК о рос.-ам. специальной экологической инициативе от 30 июня 1995 г.

87. Заявление рос.-ам. МПК по эконом. и тех. сотрудничеству об экологически обоснованном устойчивом управлении и сохранении природных ресурсов от 30 июня 1995 г.

88. Коммюнике по итогам 1-го заседания Комитета по агробизнесу рос.-ам. МПК от 30 июня 1995 г.

89. Меморандум о взаимопонимании в обл. тех. сотрудничества, направленного на заключение двустороннего соглашения по летной годности от 30 июня 1995 г.

90. Согл. о сотрудничестве по уголовно-правовым вопросам от 30 июня 1995 г.

91. Совм. заявл. о сотрудничестве в обл. сейсмологии от 26 янв. 1996 г.

92. Совм. заявление о реализации рос.-ам. спец. экологической инициативы от 30 янв. 1996 г.

93. Согл. по внесению в Согл. между Правительством РФ и Правительством США относительно межд. тор-



говли в обл. коммерческих услуг по космическим запускам изменений и дополнений от 30 янв. 1996 г.

94. Меморандум о взаимопонимании по вопросу доступа на авиа. рынки и к интеграции рос. авиасектора в межд. торг. систему от 30 янв. 1996 г.

95. Совм. заявл. о руководящих принципах сотрудничества в обл. учета, контроля и физ. защиты ядерных материалов от 30 янв. 1996 г.

96. Работы России и США по программе «Мир-Шаттл» в 1996 г. от 30 янв. 1996 г.

97. Согл. о сохранении трансграничных рыбзапасов в центр. части Охотского моря от 13 июня 1996 г.

98. Меморандум сотрудничестве в обл. предупреждения техногенных ЧС, стихийных бедствий и ликвидации их последствий от 16 июля 1996 г.

99. Совм. заявл. о намерениях в обл. осуществления мер по сокращению выбросов парниковых газов от 16 июля 1996 г.

100. Совм. заявл. о реализации спец. экологической инициативы от 16 июля 1996 г.

101. График создания и развертывания первых элементов межд. космической станции от 16 июля 1996 г.

102. Совм. заявл. о региональной инициативе по инвестициям в РФ от 8 фев. 1997 г.

103. Совм. рос.-ам. заявление по европейской безопасности от 21 марта 1997 г.

104. Совм. заявл. по навигационным системам «Глонасс» и Джи-Пи-Эс от 8 фев. 1997 г.

105. Совм. заявление о мерах по обеспечению сохранения биоразнообразия в районе о.Сахалин от 8 фев. 1997 г.

106. Совм. заявл. в отношении договора по противоракетной обороне от 21 марта 1997 г.

107. Совм. заявл. о программе будущих сокращений ядерных вооружений от 21 марта 1997 г.

108. Совм. заявл. по химическому оружию от 21 марта 1997 г.

109. Совм. заявл. по рос.-ам. эконом. инициативе от 21 марта 1997 г.

110. Согл. о сотрудничестве в отношении реакторов, производящих плутоний от 23 сент. 1997 г.

111. Совм. заявл. о будущей работе рос.-ам. комиссии по эконом. и технологическому сотрудничеству от 24 сент. 1997 г.

112. Согл. о сотрудничестве в отношении реакторов, производящих плутоний от 24 сент. 1997 г.

113. Совм. заявл. о повышении эффективности надзора за деятельностью по конверсии активных зон ядерных реакторов, осуществляемой регулирующими органами от 24 сент. 1997 г.

114. Протокол к Договору от 3 янв. 1993 г. между РФ и США о дальнейшем сокращении и ограничении стратегических наступательных вооружений от 26 сент. 1997 г.

115. Меморандум о договоренности в связи с Договором от 26 мая 1972 г. между СССР и США об ограничении систем противоракетной обороны от 26 сент. 1997 г.

116. Первое согласованное заявл. в связи с Договором от 26 мая 1972 г. между СССР и США об ограничении систем ПРО от 26 сент. 1997 г.

117. Второе согласованное заявл. в связи с Договором от 26 мая 1972 г. между СССР и США об ограничении систем ПРО от 26 сент. 1997 г.

118. Согл. о мерах укрепления доверия в отношении систем борьбы с баллистическими ракетами, не являющимися баллистическими ракетами от 26 сент. 1997 г.

119. Совм. заявл. о разработке целевой программы по снижению опасности воздействия свинцового загрязнения на окружающую среду и здоровье населения РФ от 11 марта 1998 г.

120. Совм. заявл. о приоритетных направлениях рос.-ам. сотрудничества в обл. коммерциализации технологий от 11 марта 1998 г.

121. Меморандум о взаимопонимании в отношении создания системы с/х кредитных кооперативов в РФ от 11 марта 1998 г.

122. Меморандум о принципах сотрудничества в обл. культуры, гум. и общественных наук, образования и СМИ от 2 сент. 1998 г.

123. Согл. о повышении безопасности полетов от 2 сент. 1998 г.

124. Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в обл. расследования и предотвращения авиа. происшествий и инцидентов, связанных с гражд. возд. судами от 2 сент. 1998 г.

125. Совм. заявл. о пусках ракет и раннего предупреждения от 2 сент. 1998 г.

126. Совм. заявл. о принципах обращения и утилизации плутония, заявленного как не являющегося более необходимым для целей обороны от 2 сент. 1998 г.

127. Совм. заявл. об общих вызовах безопасности на рубеже XXI века от 2 сент. 1998 г.

128. Совм. заявл. о торг., инвестиционном и технологическом сотрудничестве и контактах по линии неправительственных организаций от 2 сент. 1998 г.

129. Совм. заявл. о протоколе к конвенции о запрещении биологического оружия от 2 сент. 1998 г.

130. Совм. заявл. о ситуации в Косово от 2 сент. 1998 г.

131. Договор о взаимной правовой помощи по уголовным делам от 17 июня 1999 г.

132. Заявл. сопредседателей Рос.-Ам. комиссии по эконом. и технологическому сотрудничеству.

### ИНИЦИАТИВЫ КОНГРЕССА ПО РФ

За время работы первой сессии конгресса США 106 созыва на ее рассмотрение были внесены следующие основные законодат. инициативы, затрагивающие рос. интересы:

*Закон о доп. ассигнованиях на чрезвычайные нужды в 1999 ф.г. (Public Law 106-31).* Законопроект (H.R.I 141) был внесен 17.03.99 г. конгрессменом Биллом Янгом (респ., штат Флорида). Одобрен палатой представителей 24.03.99 г. и сенатом (в измененном виде) 25.03.99 г. Подготовленный согласий вариант был одобрен палатой представителей и сенатом 18 и 20.05.99 г. Подписан президентом 21.05.99 г.

Закон предусматривал финансирование некоторых доп. статей бюджетных расходов в 1999 ф.г.

Крупнейшими из них стали ассигнования на военную операцию против СРЮ и общую деятельность Пентагона (12 млрд. долл., из которых 6,5 млрд.долл. составил запрос администрации и более 5 млрд.долл. — расходы на долгосрочные военные программы); а также на помощь странам Лат. Америки, пострадавшим от стихийных бедствий и на другие цели (3 млрд.долл.).

По инициативе директора Библиотеки конгресса Дж.Биллингтона в закон внесен раздел, учреждающий программу краткосрочных стажировок в США перспективных рос. полит. лидеров (программа «Рос. лидеры — Открытый мир»). Предполагалось, что с 2000 ф.г. (начался 1 окт. с.г.) контроль за программой перейдет от Библиотеки конгресса к специально уполномоченному фед. ведомству.

Участникам программы (не более 3 тыс. чел. в течение ф.г.) оплачиваются переезды и проживание (до 30 дней). Однако в принятом обеими пала-

тами законопроекте об ассигнованиях на межд. операции в 2000 ф.г. программа сохраняется под эгидой Библиотеки, и на ее осуществление в рамках текущего бюджета выделена очередная сумма в 10 млн. долл.

*Закон о нац. системе ПРО (Public Law 106-38).* Вариант палаты представителей внесен 04.02.99 г. Куртом Уэлдоном (респ., шт. Пенсильвания) от имени 97 конгрессменов. 25.02.99 г. одобрен комиссией по делам ВС. 18.03.99 г. одобрен палатой представителей 317 голосами против 105. Сенатский вариант внесен 20.01.99 г. сенатором Тэдом Кокраном (респ., штат Миссисипи). 25.02.99 г. одобрен комиссией сената по делам ВС. 17.03.99 г. одобрен сенатом полного состава 97 голосами против 3.

В целях избежания длит. согласит. процедур палата представителей 20.05.99 г. проголосовала за вариант сената 345 голосами против 71. Подписан президентом 22.07.99 г. Декларируется необходимость создания в США в кратчайшие возможные с технологической точки зрения сроки эффективной нац. системы ПРО, способной защитить территорию страны от ограниченного удара баллистических ракет. При этом финансирование будет осуществляться на ежегодной основе в рамках выделяемых конгрессом ассигнований. Также заявляется о необходимости добиваться сокращения рос. ядерных сил путем переговоров.

*Закон о пределах и уровнях расходов на оборону на 2000 ф.г. (Public Law 106-65).* Вариант сената внесен 17.05.99 г. председателем комиссии по делам ВС Джоном Уорнером (респ., шт. Вирджиния). 27.05.1999 г. одобрен сенатом полного состава 92 голосами против 3.

Вариант палаты представителей внесен 24.05.99 г. конгрессменом Флойдом Спенсом (респ., шт. Ю. Каролина) с положит. заключением возглавляемой им комиссии по делам ВС, приняты 55 голосами против 1. Утвержден палатой представителей полного состава 10.06.99 г. 365 голосами против 58. Подписан президентом 05.10.99 г. Содержит ряд положений, касающихся рос.-ам. отношений.

Программа совм. снижения угрозы (Программа Нанна-Лугара). Санкционируется продление (хотя и обставленное требованиями к администрации представить несколько докладов по различным аспектам программы) финансирования программы Нанна-Лугара на 475 млн.долл., что в точности соответствует запросу администрации (реально на 2000 ф.г. конгрессмены выделили меньшую сумму — см. ниже законопроект об ассигнованиях Пентагону). Из них для России отводится 429 млн.долл. (без учета «адм.» расходов), Украине — 41,8 млн.долл.

В то же время запрещается использование этих средств на такие цели, как: миротворческие операции; предоставление жилья; содействие в восстановлении окружающей среды; организация курсов переквалификации; конверсия; уничтожение обычных вооружений и средств их доставки; строительство объекта по уничтожению химоружия в Шучьем (Курганская обл.).

Финансирование работ по строительству второго крыла хранилища расщепляющихся материалов разрешается лишь после того, как министр обороны представит в конгресс доклад с обоснованием такой необходимости, и только при усло-

вии, что Россия и США подпишут соглашение о мерах по обеспечению транспарентности.

Сокращение стратегических вооружений. Выражается мнение конгресса о том, что в ходе переговоров по заключению договора СНВ-3 или любого другого соглашения с Россией, предусматривающего сокращение ам. стратег. ядерных сил, администрация обязана учитывать состояние стратег. ядерного потенциала КНР и всех других стран, обладающих ядерным оружием. Министру обороны предписывается представить в конгресс до 1 сент. 2000 г. комплексный доклад о возможных последствиях заключения договора СНВ-3, включая оценку его воздействия на состояние и соотношение стратег. потенциалов США, России, Китая и «государств-парий».

Сотрудничество в обл. ядерной энергетики. Санкционируется продление финансирования ам. содействия России в рамках программ по линии минэнергетики, в т.ч. «инициативы по предотвращению распространения» и «инициативы по ядерным городам».

При этом запрещается использование выделяемых ассигнований на оплату рос. налогов, кроме случаев, когда этого нельзя избежать (на что требуется письменное обоснование администрации). Другие ограничения включают запрет на оказание помощи научным центрам и отдельным ученым, которые вовлечены в разработку, испытание или производство ОМУ и средств их доставки.

Помощь в рамках «инициативы по ядерным городам» в 2000 ф.г. может быть предоставлена не более 3 городам и только после того, как министр энергетики США письменно заверит конгресс, что Россия согласилась закрыть «некоторые объекты, вовлеченные в производство ОМУ». Министру энергетики предписывается до 1 янв. 2000 г. представить в конгресс комплексный доклад по реализации этих 2 инициатив.

Сотрудничество в обл. коммерческих запусков космических ракет-носителей. Выражается «мнение конгресса» о том, что США должны потребовать от правительства России сотрудничества в полном объеме в предотвращении утечек и передачи ядерного оружия и баллистических ракет третьим странам, в особенности Ирану. Согласие США на увеличение рос. квот на коммерческие запуски может быть дано только в случае, если Россия будет демонстрировать приверженность делу нераспространения ОМУ.

Сокращение рос. тактического ядерного оружия. Выражается мнение конгресса о том, что президенту США следует обратиться к России с призывом произвести сокращение своего арсенала тактических ядерных вооружений, «соизмеримое с тем, которое было осуществлено в США».

*Закон об ассигнованиях министерству обороны на 2000 ф.г. (Public Law 106-79).* Вариант палаты представителей внесен конгрессменом Джерри Льюисом (респ., шт. Калифорния) 20.07.99 г. Одобрен палатой представителей 22.07.99 г. Вариант сената внесен Тэдом Стивенсом (респ., шт. Аляска) 25.05.99 г. Утвержден сенатом 28.07.99 г. После доработки в согласит. комиссии законопроект утвержден палатой представителей 13.10.99 г. 372 голосами против 55 и сенатом 14.10.99 г. 87 голосами против 11. Подписан президентом 25.10.99 г.

Предусматривается выделение средств на программу Нанна-Лугара на 2000 ф.г. в размере 460,5

млн.долл. Из этой суммы адм. планирует направить 421,5 млн.долл. на финансирование проектов с Россией, 35 млн.долл. — с Украиной и 4 млн.долл. на адм. и прочие расходы. Причем использовать эти средства разрешается до 30 сент. 2002 г. Содержится оговорка, что не менее 25 млн. долл. предназначается для демонтажа и утилизации ядерных подлодок на рос. Даль. Востоке. Запрещается использование выделяемых средств на проекты жил. строительства для военнотружущих.

Примечание: в последнее время администрация Б.Клинтона использует термин «Расширенная инициатива по снижению угрозы» (Нанн-Лугар плюс), подразумевая под этим совокупность всех программ ам. содействия процессам нераспространения и сокращения стратег. вооружений в СНГ. Кроме программы Нанна-Лугара, в нее включаются еще 2 проекта по линии Пентагона (экологическое сотрудничество в Арктике и — совместно с ФБР — помощь тамож. службам), многочисленные другие проекты по линии минэнергетики (например, инициативы по «предотвращению распространения» и по «ядерным городам») и госдепартамента. Значительная часть их финансируется в соответствии с законодательством об ассигнованиях на межд. операции, но многие скрыты в статьях бюджетов конкретных ведомств.

По нынешним прикидкам администрации, всего в рамках «расширенной инициативы» Пентагон должен получить 470,4 млн.долл. (включая 460,5 млн. по программе Нанна-Лугара), минэнерго и госдепартамент — по 240 млн.долл.

*Законопроект о пределах и уровнях расходов госдепа в 2000 и 2001 ф.гг. (H.R. 3427).* Принят палатой представителей и сенатом (19.11.99 г.) как часть консолидированного (омнибусного) законопроекта о бюджетных ассигнованиях ряду фед. министерств (H.R. 3194), который президент должен подписать в ближайшее время. Содержит ряд положений, затрагивающих Россию.

Сокращение стратег. вооружений. В разделе, касающемся договоров об СНВ, содержится требование к директору ЦРУ представить не позднее, чем через 6 мес. после вступления закона в силу комплексный секретный доклад о всех аспектах мониторинга выполнения договоров СНВ-1 и СНВ-2.

Сотрудничество в ядерной обл. Выделение средств на создание в России производства мокс-топлива разрешается только в случае, если рос. сторона даст согласие на его межд. мониторинг, а также связанных с его производством ядерных технологий, которые не должны передаваться третьим странам при наличии возражений со стороны США.

Другие вопросы. Санкционируется выделение в 2000 и в 2001 гг. по 5 млн.долл. на рос. часть программы стипендий им. Э.Маски; и по 10 млн. долл. на осуществление под эгидой госдепа программы подготовки рос. и укр. специалистов в сфере бизнеса и менеджмента (Russian-Ukrainian Business Management Education Program).

*Законопроект об ассигнованиях на межд. операции в 2000 ф.г. (H.R.3422).* Принят палатой представителей 17.11.99 г. и сенатом 19.11.99 г. как часть консолидированного (омнибусного) законопроекта о бюджетных ассигнованиях ряду фед. министерств (H.R. 3194). В принятом варианте Россию затрагивают следующие положения.

На содействие «независимым государствам бывшего СССР» (убрано слово «новым») выделяется 839 млн.долл. до 30 сент. 2001 г. (запрос администрации — 982 млн.долл.), из них не менее 241 млн.долл. на цели нераспространения. Законодатели восстановили финансирование программ госдепа в рамках «расширенной инициативы по сокращению угрозы», секвестр которых стал причиной вето вето президентом ранней версии законопроекта.

Конкретная разбивка по страновым проектам производится администрацией, хотя оговорено, что ни одной стране не могут быть выделены средства в размере более 25% от общей суммы (т.е. на Россию по максимальной ставке приходится 209,7 млн.долл.) Однако в связи с тем, что средства на нераспространение выведены из-под 25% ограничения, то реальная сумма содействия, подсчет которой в госдепе продолжается, будет близок к запросу администрации (262 млн.долл.). Установлено, что не менее 20 млн.долл. должно пойти на содействие дальневосточному региону России.

Из других стран СНГ Украине должно быть выделено не менее 180 млн.долл., Грузии — не менее 108,3 млн.долл. (12,92%), Армении — 102,3 млн.долл. (12,2%).

Предоставление содействия РФ обставлено рядом условий. Во-первых, объем содействия сокращается в 2 раза, если президент не представит в конгресс доклад, подтверждающий, что Россия прекратила предоставление Ирану технологий, оборудования, услуг по техэкспертизе и подготовке специалистов в обл. создания ядерных реакторов, ядерных исследований, объектов, крылатых ракет. Это положение не затрагивает содействие, нацеленное на помощь детям; борьбу с инфекцион. заболеваниями; в обл. нераспространения и разрушения в соответствии с разделом V Закона о поддержке свободы.

Запрещается выделение средств России, пока госсекретарь не представит в конгресс письменные заверения, что рос. миротворческий контингент в Косово действует в рамках командной структуры НАТО и не имеет отдельного сектора оперативного контроля. Сохранена поправка, предписывающая прекратить помощь России, если президент США в течение полугода письменно не заверит конгресс, что в РФ не проводится дискриминация религиозных групп. Также оговаривается, что не менее 14,7 млн.долл. должно пойти на помощь роддомам и матерям с грудными детьми в СНГ (в т.ч. 60% — 8,82 млн.долл. — в России).

*Законопроект о санкциях против иностр. юр. и физ. лиц, предоставляющих Ирану содействие в создании ОМУ и баллистических ракет (H.R.1883).* Внесен 20.05.99 конгрессменом Бенджамином Гилманом (респ., шт. Нью-Йорк). 14.09.99 г. единогласно одобрен палатой представителей. Передан на рассмотрение в сенат.

Представляет собой расширенный вариант заветированного в 1998 г. президентом Б.Клинтоном законопроекта о санкциях в связи с передачей Ирану ракетных технологий. На этот раз соавторами Б.Гилмана выступили конгрессмен-республиканец Дж.Сенсенбреннер (пред. комиссии по науке) и 2 представителя дем. партии — конгрессмены С.Гейденсон (старший демократ в комиссии по межд. отношениям) и Г.Берман.

Законопроект обязывает президента предо-

ставлять в конгресс на постоянной основе (вначале — через 30 дней после вступления закона в силу, в дальнейшем — с полугодичным интервалом) доклады с перечислением иностр. граждан, частных фирм и госорганизаций, причастных к передаче Ирану оборудования, технологий и услуг в нарушение межд. режимов и соглашений (РКРТ, Васенаарские договоренности и др.), а также действующих в США «запретительных списков». В качестве точки отсчета выбрано 1 янв. 1999 г. К нарушителям, пошавшим в доклад, применяются санкции (их срок определяется президентом), включая прекращение поставок военного оборудования, товаров и услуг двойного назначения, различных форм и мер содействия. Президент имеет право изъятия фигурантов списка из-под действия санкций, но на каждое решение он должен представить в конгресс детальное обоснование.

Новым моментом в законопроекте, по сравнению с прошлогодним вариантом, стало внесение запрета на оказание доп. финсодействия РКА и другим рос. организациям в создании межд. космической станции, пока президент не представит в конгресс спец. доклад. Он должен подтверждать, что правительство России проводит политику, направленную против предоставления Ирану ОМУ и средств их доставки, и предпринимает шаги для предотвращения этого; и что ни РКА, ни его подведомственные структуры не предоставляли Ирану такого рода содействие в течение предшествующих 12 мес. Исключение сделано в отношении выплат на обеспечение безопасности экипажа МКС в чрезвычайных ситуациях и на работы по созданию служебного модуля.

*Законопроект о принципах предоставления содействия России по линии МВФ (H.R. 3027).* Внесен конгрессменом Куртом Уэлдоном (респ., шт. Пенсильвания) 05.10.99 г. Находится на рассмотрении в комиссиях палаты представителей по банковским и финуслугам и по межд. отношениям.

В констатирующей части законопроекта (его «краткое», рассчитанное на публику название — «законопроект о восстановлении экономики и справедливости в России») утверждается, что предоставленные США многомиллиардные средства на программы кредитования рос. реформ по линии МВФ и других межд. финорганизаций были «отмыты» на счетах коррумпированных структур, а уровень жизни простых россиян за годы реформ «не улучшился». В связи с этим выражается «мнение конгресса» о необходимости выработки новых, более эффективных мер для поддержки демократии и рыночных механизмов в России.

Конкретные положения закона оформлены в виде дополнения к закону 1945 г. о Бреттон-Вудских соглашениях, регулирующему отношения США с МВФ и МБРР. В частности, ам. представителям в МВФ предписывается добиваться прекращения финпомощи Фондом рос. правительству до принятия в России законодательства, способствующего проведению «правильных» реформ в эконом. сфере. В их числе: земельная реформа, введение частной собственности на землю, налоговая реформа, принятие эффективного законодательства в обл. коммерческого (торг.) права, создание системы ипотечного жилищного кредитования с расчетом на средний класс, выработка критериев оценки реформ на региональном уровне,

установление системы отчетности рос. реципиентов зап. помощи.

Предлагается начать переговоры с Фед. Собранием России о создании совместной наблюдательной комиссии (по 8 членов с ам. и рос. сторон) с целью контроля за расходованием в России ам. и межд. помощи. В ее рамках предусматривается создание рабочей группы финэкспертов для разработки программ по реструктуризации приватизации либо закрытию рос. предприятий-банкротов.

Содержится рекомендация о заключении межд. прав. соглашения об обучении в США рос. студентов (15 тыс.чел.).

Выдвигаются предложения по повышению «прозрачности» самого МВФ.

Включена в законопроект и давняя личная инициатива ряда ам. конгрессменов, включая К.Уэлдона и Ч.Тэйлора, о запуске пилотной программы кредитования жил. строительства в России. Предусматривается создать фед. неприбыльную корпорацию, руководимую советом директоров, состоящим из представителей конгресса и администрации для распределения через рос. НПО на конкурсной основе кредитов частным лицам на покупку жилья (10-50 тыс.долл. на человека со сроком погашения от 10 до 30 лет).

*Законопроект о мерах по борьбе с отмыванием денег, коррупцией и по защите фин. системы США (H.R. 2896/S. 1663).* 2 идентичных варианта были внесены председателем банковской комиссии палаты представителей Джеймсом Личем (республиканец, шт. Айова) 21.09.99 г. и сенатором Чарльзом Шумером (демократ, шт. Нью-Йорк) 29.09.99 г. Находятся на рассмотрении в профильных комиссиях палат.

В констатирующей части законопроекта отмечается, что отмывание денег позволяет межд. криминальным синдикатам, включая колумбийские и мексиканские картели, рос., итал. и китайскую мафию, контролировать и легализировать доходы от преступной деятельности, мишенью которой становятся многие страны, в т.ч. и США. Наносится удар по авторитету гос. власти, мировой фин. и эконом. стабильности. В некоторых странах, таких как Колумбия, Мексика и Россия, по богатству и мощи организованная преступность соперничает с гос. институтами. Серьезную проблему представляет коррумпированность госчиновников во многих странах, а также деятельность офшорных зон. В связи с распространением новых информ. и банковских технологий правоохранит. органам становится все труднее бороться с преступлениями в фин. сфере.

Законопроект вводит ряд жестких ограничений на проведение ам. банками операций с участием иностр. капитала либо по поручению зарубежных фин. ин-тов, а также более жесткие требования по фин. отчетности банков в США. Предполагается уточнить и расширить определение категорий фин. преступлений в уголовном законодательстве США.

Отдельный раздел посвящен коррупции в других странах. Выражается «мнение конгресса», что США должны в межд. фин. организациях голосовать против предоставления любой финпомощи, кроме гум., тем странам, которые в новом специальном ежегодном докладе министра финансов конгрессу будут включаться в список государств, в

которых отмечается высокий уровень коррупции, и не предпринимаются меры по борьбе с ней.

*Законопроект о пределах расходов НАСА на 2000, 2001 и 2002 ф.гг. (H.R. 1654/S.342).* Вариант сената внесен 03.02.99 г. сенатором Биллом Фристом (респ., шт. Теннесси). Одобрен комиссией сената по торговле 05.05.99 г. Одобрен сенатом 05.11.99 г. Вариант палаты представителей внесен конгрессменом Даной Парабахером (респ., шт. Калифорния). Одобрен палатой представителей 19.05.99 г. 259 голосами против 168. Находится в согласительной комиссии.

Сенатская версия предусматривает США запрет на оплату услуг любых рос. подрядчиков по выполнению работ по строительству межд. космической станции, которые правительство России обязалось произвести за свой счет, кроме создания служебного модуля, функционального грузового блока и предоставляемых рос. стороной средств и услуг доставки. Исключение также составляет период до окончания сборки ам. лабораторного модуля и командно-контрольных установок.

В течение 60 дней после принятия данного законопроекта НАСА предписывается разработать и представить в конгресс план действий на случай чрезвычайных обстоятельств, предусматривающий возможность удаления или замены любого рос. элемента МКС, а также предоставляемых рос. стороной услуг по осуществлению запусков.

Начиная с 1 дек. 1999 г. и вплоть до завершения основной части работ по созданию станции руководству НАСА поручается представлять доклады конгрессу о выполнении Россией обязательств за истекшие и на последующие 2 месяца.

В течение 90 дней после принятия закона президент обязан известить конгресс о решении относительно целесообразности или нецелесообразности замены служебного модуля и других элементов станции, предоставляемых Россией. Вариант палаты представителей ограничений на сотрудничество с Россией не содержит.

*Совпадающая резолюция палаты представителей с выражением серьезной озабоченности по поводу вооруженного конфликта в северокавказском регионе РФ (H. Con. Res. 206).* Внесена конгрессменом Кристофером Смитом (респ., шт. Нью-Джерси). 25.10.99 г. принята палатой представителей 407 голосами против 4. В констатирующей части резолюции выражается «серьезная озабоченность» относительно конфликта в «северокавказском регионе РФ», приведшего «к появлению перемещенных лиц и гибели гражд. населения». Выражается мнение конгресса, что действия России в Чечне представляют нарушение договоренностей Будапештского саммита ОБСЕ.

Содержит призыв конгресса к правительству РФ прекратить «неизбирательное» использование силы против гражд. населения Чечни, вступить в переговоры с легитимными чеченскими представителями, включая правительство А.Масхадова, с использованием ОБСЕ, а также содействовать поступлению в регион межд. гум. помощи.

В свою очередь правительство Чечни призывается к принятию мер по недопущению использования ее территории в качестве плацдарма для вооруженных вторжений, подрывающих мир и стабильность в северокавказском регионе. Содержит предупреждение о том, что насильственное переселение перемещенных лиц в другие регионы

России «вызовет негодование межд. сообщества».

Правительству США предлагается обратить внимание всех участников конфликта на необходимость его мирного разрешения, а также содействовать предоставлению межд. гум. помощи.

*Резолюция сената США с осуждением насилия в Чечне (S. Res. 223).* Внесена сенатором Джесси Холмсом (респ., шт. Сев. Каролина) в соавторстве с сенаторами Дж.Байденом, П.Уэллстоуном и Р.Лугаром 08.11.99 г. Принята сенатом единогласно 19.11.99 г.

В констатирующей части резолюции содержатся утверждения о том, что: рос. военная операция в Чечне привела к гибели тысяч невинных мирных граждан; в России преследуются представители этнических меньшинств, что ставит под сомнение приверженность рос. правительства «плюрализму в процессе дем. реформ»; правительство России ограничивает возможности СМИ по освещению конфликта: Россия нарушает свои обязательства по фланговым договоренностям в рамках механизма ОБСЕ; действия рос. войск в Чечне создают угрозу дестабилизации обстановки в регионе.

В постановляющей части осуждается «неизбирательное» использование силы рос. войсками против гражд. населения. Выдвигаются требования к России оказать помощь перемещенным лицам, допустив представителей межд. сообщества для оказания гум. содействия. Содержится персональный призыв к Президенту и Председателю Правительства России принять меры, включая посредничество «третьей стороны», для мирного разрешения конфликта.

*Резолюция палаты представителей, выражающая мнение конгресса о том, что США должны оставаться приверженными НАТО (H. Res. 59).* Внесена 11.02.99 г. конгрессменом Дагом Берейтором (республиканец, шт. Небраска). Принята палатой представителей 02.11.99 г. 278 голосами против 133.

По статусу резолюция носит необязывающий для администрации характер. Кроме общих положений о приверженности НАТО, в ней содержатся рекомендации о выработке новых задач альянса в XXI веке; обеспечении справедливого характера взносов стран-участниц в бюджет НАТО; подготовке к принятию новых членов, удовлетворяющих необходимым критериям; укреплении отношений с Россией и Украиной без предоставления им права ограничивать или влиять на решения альянса; изучении возможностей для миротворческих операций за пределами зоны ответственности НАТО.

*Резолюция, выражающая мнение сената о политике США в отношении НАТО и ЕС (S. Res. 208).* Внесена сенатором Уильямом Ротом (респ., шт. Делавэр) 28.10.99 г. Одобрена сенатом единогласно 08.11.99 г.

Выражается мнение сената о том, что: блок НАТО должен оставаться основной структурой для разрешения вопросов «трансатлантической безопасности»; члены альянса должны сохранять приверженность укреплению оборонных потенциалов; за НАТО должно быть сохранено первенство над ЕС в проведении операций по поддержанию безопасности в Европе; ключом к обеспечению европейской безопасности является укрепление европейских военных механизмов, а не созда-

ние новых структур вне рамок Альянса; при решении вопросов европейской безопасности не должны дискриминироваться **члены НАТО, не входящие в ЕС (в т.ч. США, Канада, Чехия, Венгрия, Польша, Турция и др.)**; реализация решений саммита ЕС в Кёльне не должна привести к «ненужному дублированию» существующих в рамках НАТО механизмов и снижению уровней военного участия европейских союзников в рамках Альянса.

*Совпадающая резолюция сената, содержащая рекомендацию об интеграции Литвы, Латвии и Эстонии в НАТО (S. Con. Res. 2/H. Con. Res. 21).* Внесена в сенате 20.01.99 Ричардом Дурбином (дем., шт. Иллинойс). Находится на рассмотрении в комиссии сената по иностр. делам. Идентичный текст внесен в палате представителей 02.02.99 конгрессменом Джоном Шимкусом (респ., шт. Иллинойс). Находится на рассмотрении в комиссии по межд. отношениям.

По статусу «совпадающей резолюции» документ не носит обязательного характера и выражает «мнение конгресса». В резолюции декларируется, что, после того как 3 прибалтийских государства будут удовлетворять критериям НАТО, им должно быть предложено стать полноправными членами организации, что «способствовало бы стабильности, свободе и миру в балтийском регионе и в Европе в целом».

*Совпадающая резолюция палаты представителей относительно антисемитских высказываний членов ГосДумы РФ (H. Con. Res. 37/S. Con. Res. 19).* Вариант палаты представителей внесен конгрессменом Кристофером Смитом (респ., шт. Нью-Джерси) 24.02.99 г. Одобрен палатой представителей полного состава 23.03.99 г. единогласно. Сенатский вариант (внесен Беном Найтхорсом Кэмпбелом (респ., шт. Колорадо) 17.03.99. Находится на рассмотрении в комиссии по иностр. делам.

По статусу данная «совпадающая резолюция» не имеет юр. последствий и отражает позицию конгресса. В резолюции осуждаются антисемитские высказывания ряда рос. парламентариев, отмечаются действия Гос Думы, Президента и Правительства РФ по осуждению проявлений антисемитизма, а также выражается мнение о несовместимости антисемитизма, расизма и ксенофобии с идеалами мира и справедливости.

*Совпадающая резолюция палаты представителей о свободе СМИ в России H. Con. Res. 67).* Внесена 23.03.99 г. конгрессменом Томом Лантосом (дем., шт. Калифорния). Находится на рассмотрении в комиссиях палаты представителей по межд. отношениям и по банковским и фин. услугам.

По своему статусу «совпадающая резолюция» носит рекомендательный характер. Отражает «мнение конгресса» об исключит. важности свободы слова и деятельности СМИ для развития демократии в России и о том, что США должны этому содействовать. Отмечается наличие угрозы свободы СМИ в России со стороны некоторых «элементов» в правительстве и Госдуме. Приводятся цитаты из «странового» доклада госдепа по России, указывающие на сохранение давления на журналистов со стороны государства. Особо упоминается принятие Гос Думой законодательства об учреждении Высшего наблюдат. совета за деятельностью СМИ.

Рекомендат. часть содержит призыв к рос. руководству оказывать поддержку обеспечению свободы СМИ. При рассмотрении вопросов о предоставлении России займов и других видов эконом. помощи по линии МВФ и других межд. фин. институтов правительству США предлагается принимать во внимание степень содействия рос. правительства обеспечению независимости СМИ и свободы слова в стране. Президенту и госсекретарю США предлагается довести данное мнение конгресса до сведения рос. руководства.

Законопроекты, предусматривающие введение ограничений на импорт в США сталелитейной продукции.

а) *Законопроект о справедливой торговле (H.R. 412/S. 261).* Внесен в палате представителей 19.01.99 г. конгрессменом Ральфом Регулой (респ., шт. Огайо) и в сенате. 20.01.99 г. Арленом Спектером (респ., шт. Пенсильвания). Находится на рассмотрении в комиссии сената па финансам и комиссии палаты представителей по изысканию бюджетных средств.

Предусматривает внесение изменений в Закон 1974 г. о торговле с целью повысить возможности администрации по ограничению импорта различных видов продукции, в т.ч. стали, из-за рубежа. Состоит из 2 частей. В первой президенту предоставляются расширенные права на использование чрезвычайных мер по ограничению импорта. Вторая часть предписывает создание межведомственной программы по лицензированию и мониторингу импорта стали, включающей требование об обязательном лицензировании значит. части импортируемой в США стальной продукции.

б) *Законопроект об установлении 3-месячного запрета на импорт в США стали и стальной продукции из Японии, России, Юж. Кореи и Бразилии (H.R. 502).* Внесен конгрессменом Джеймсом Трэфикантом (дем., шт. Огайо) 02.02.99 г. Находится на рассмотрении в комиссии палаты представителей по изысканию бюджетных средств.

Предусматривает введение эмбарго на импорт стали и сталелитейной продукции из указанных стран на срок в 3 мес. с момента принятия закона.

в) *Законопроект об ограничении импорта стали (H.R. 506/S. 395).* Внесен в палате представителей 02.02.99 г. Питером Вислоцки (дем., шт. Индиана) от имени 191 конгрессмена. Большинство «спонсоров» — демократы, включая лидера дем. фракции Ричарда Гепхардта (шт. Миссури); законопроект поддержали 38 республиканцев. Находится на рассмотрении в комиссии палаты представителей по изысканию бюджетных средств. В сенате идентичный текст внесен Джоном Рокфеллером (дем., шт. Зап. Вирджиния) 02.02.99 г. Находится на рассмотрении в комиссии по финансам.

Предписывает администрации принимать в течение 3 лет в обязат. порядке ограничит. меры (включая введение квот, повышение тарифов, заключение соглашений о добровольном ограничении экспорта и др.) для поддержания объемов импорта отдельных видов стальной продукции на уровне, не превышающем средние показатели за 36 месяцев, предшествовавших июлю 1997 г.

г) *Законопроект о снижении объемов импорта стали и создании мониторинга и нотификации стального импорта (H.R. 975).* Внесен 04.03.99 г. Питером Вислоцки (дем., шт. Индиана) от имени 196 членов палаты представителей. 10.03.99 г. ко-

миссия палаты представителей по изысканию бюджетных средств дала отрицат. заключение по законопроекту. Несмотря на это, 17.03.99 г. палата представителей одобрила законопроект 289 головами против 141. Передан на рассмотрение в сенат.

Законопроект объединяет основные положения 2 ранее внесенных законодат. инициатив — Н.Р.412 и Н.Р.506. Состоит из 2 частей. Первая предписывает администрации принимать в течение 3 лет в обязат. порядке ограничит. меры для поддержания объемов отдельных видов стальной продукции на уровне, не превышающем средние показатели за 36 месяцев, предшествовавших июлю 1997 г.

Во 2 части предусматривается создание межведомственной программы по лицензированию и мониторингу импорта стали, включающей требование об обязательной нотификации значительной части импортируемой в США стальной продукции с получением соответствующих сертификатов в минторге США, которому также поручается публиковать (в т.ч. посредством размещения в Интернет) еженедельные стат отчеты по стальному импорту.

*Законопроект, запрещающий заход рос. судна «Капитан Ман» в ам. порты, где находятся корабли и объекты ВМС США (Н.Р. 1508).* Внесен конгрессменом Данканом Каптером (респ., шт. Калифорния) 21.04.99. Находится на рассмотрении в спец. комиссии по разведке.

Законопроект предусматривает запрет на заход рос. судна «Капитан Ман» в любые ам. порты «с военно-морским присутствием» в связи с подозрениями в развед деятельности.

В качестве обоснования такой меры, кроме ссылок на доклады спецслужб, приводятся якобы имевшие место факты обнаружения на его борту разведоборудования в 1993 и 1994 гг. Также упоминается получивший в свое время в США широкую огласку инцидент (4 апр. 1997 г.), когда 2 офицера (канадский пилот и сотрудник военно-морской разведки США), во время фотосъемки судна «Капитан Ман» с борта канадского вертолета недалеко от г. Сиэтл, шт. Вашингтон, получили повреждения глаз, вызванные, как утверждается, использованием против них лазера.

*Законопроект о поддержке демократизации в России. (S.372).* Внесён 04.04.99 сенатором Джозефом Байденом (дем., шт. Делавэр). Находится на рассмотрении в комиссии сената по иностранным делам.

В соответствии с Законом 1961 г. об иностр. помощи и Законом 1992 г. о поддержке свободы предусматривается выделение средств в 2000 и 2001 ф.гг. на программы рос.-ам. обменов гум. профиля и стипендии (работа с будущими лидерами, развитие местного самоуправления и т.п.) на 46 млн.долл., призванные содействовать становлению дем. институтов.

*Законопроект о выделении средств на предоставление стипендий гражданам любого из независимых государств, ранее входивших в состав СССР, для получения образования в обл. общественных наук. (S.69).* Внесен 19.01.99 г. сенатором Даниэлем Патриком Мойнихеном (дем., шт. Нью-Йорк). Находится на рассмотрении в комиссии сената по иностр. делам.

Предусматривает возможность установления президентом США в соответствии с Законом 1961

г. об иностр. помощи и Законом 1992 г. о поддержке свободы на 2000-09 г.г. до 3000 стипендий для обучения в США граждан бывших советских республик на 106 млн.долл.

*Законопроект о предоставлении недискриминационного торг. статуса Киргизии (S.332).* Внесен 28.01.99 сенатором Сэмом Браунбеком (респ., шт. Канзас). Находится на рассмотрении в комиссии сената по финансам.

В законопроекте отмечаются успехи, достигнутые Киргизией в обл. свободы эмиграции, демократизации и создания рыночной экономики. Президенту США разрешается предоставить этой бывшей советской республике недискриминационный торг. статус (что означает ее законодат. выведение на постоянной основе из-под действия ограничит. положений раздела IV Закона 1974 г. о торговле, включая поправку Джексона-Вэника).

*Законопроект об использовании средств от сокращения стратег. ядерных подлодок типа «Трайдент» (Н.Р.542).* Внесен 13.02.99 г. конгрессменом Марком Фоули (респ., шт. Флорида). Находится на рассмотрении комиссии палаты представителей по делам ВС.

Предписывает направление средств, высвобождающихся в результате сокращения стратег. ядерных подлодок, на разработку программ в обл. нац. ПРО.

*Законопроект об одобрении Межправсоглашения о взаимных отношениях в обл. рыбхозияства между РФ и США (HR.1653).* Внесен конгрессменом Дорном Янгом (респ., шт. Аляска) 29.04.99 г. Одобрен палатой представителей 22.06.99 г.

Законопроект санкционирует продление Межправит. соглашения о взаимных отношениях в обл. рыбхозияства между РФ и США от 31.05.1998 (срок соглашения, продленного в 1993 г., истек 31.11.1998).

### Речь Клинтона в Госдуме, 5.6.2000

Я очень рад, что нахожусь здесь, с членами Государственной Думы и Совета Федерации. Для меня эта возможность имеет большое значение потому, что перспективы практически всех важных инициатив, которые президент Путин и я обсуждали в течение последних двух дней, очевидно, будут зависеть от вашего совета и вашего согласия, а также потому, что через вас я могу говорить непосредственно с гражданами России, которых вы представляете.

За годы моего пребывания на посту президента я совершил пять поездок в Россию. Я сотрудничал с президентом Ельциным, а теперь работаю с президентом Путиным. Я не раз встречался с руководителями Думы. Я беседовал с руководителями конфессий России, с представителями средств массовой информации, с преподавателями, учеными и студентами. Я слушал, что русские люди говорили мне о том, как они представляют себе будущее, и пытался совершенно откровенно изложить свое представление о будущем. Я приезжал сюда во времена небывалого оптимизма в отношении перспектив движения России к процветанию и свободе, и я бывал здесь в очень трудные для вас моменты. Со времени моего самого первого приезда сюда я был твердо убежден в том, что будущее России находится, прежде всего, в руках российского народа. Никто иной не может и не должен его определять. Но будущее России имеет

очень большое значение и для других.

Успехи российского народа в строительстве современного, сильного, демократического государства, тесно связанного с остальным миром, будут в большой мере оказывать влияние на протяжении XXI века. Вот почему многие люди во всем мире стремятся поддерживать ваши усилия, разделяя с вами чувство гордости, когда демократия успешно развивается, и ваше разочарование, когда возникают трудности. Очевидно, не мне объяснять российскому народу, как оценивать последние несколько лет. Я знаю, что ваш прогресс сопровождался несбывшимися надеждами и непредвиденными трудностями. Я знаю, что были моменты, особенно во время финансового кризиса в 1998 г., когда кое у кого возникал вопрос, не погибнет ли новая Россия, так как великий социальный эксперимент провалился. Но когда мы смотрим на Россию сегодня, мы не считаем, что эксперимент провалился.

Мы видим растущую экономику, которая производит товары и услуги, нужные народу. Мы видим страну предприимчивых граждан, которые, несмотря на все препятствия, начинают создавать хорошие рабочие места и нормальную жизнь для своих общин. Мы видим общество, в котором действуют 65 тыс. негосударственных организаций, как, например, экологические суды, которые помогают гражданам защищать свои права в суде, как, например, Фонд «Возрождение», который помогает семьям с детьми-инвалидами, как местные торговые палаты, которые появляются по всей России. Мы видим страну, народ которой берет на себя ответственность за свое будущее, как, например, жители городка Гаджиево за Полярным кругом, которые провели референдум по вопросу о защите окружающей среды своего города. Мы видим страну, которая преобразует свою систему высшего образования, с тем чтобы она удовлетворяла требованиям современного мира, создавая такие институты, как, например, новый юридический факультет Новгородского университета и Новая экономическая школа в Москве.

Мы видим страну, которая хранит свое великолепное литературное наследие, как, например, Пушкинская библиотека, которая прилагает большие усилия, чтобы пополнить полки библиотек по всей России. Мы видим страну, которая вступает в век информатики, где компании производят самое передовое программное обеспечение, где в университетах от Казани и Уфы до Якутска действуют Интернет-центры, где целое поколение молодежи более тесно связано с внешним миром, чем могло себе представить любое предыдущее поколение.

Мы видим российских граждан, которые не испытывают никаких иллюзий в отношении пути, который им предстоит пройти, и которые, тем не менее, значительным большинством голосуют против возврата к прошлому. Мы видим Россию, в которой только что впервые за тысячу лет состоялась демократическая передача исполнительной власти. Я не взял бы на себя смелость объяснять народу, который вы представляете, как соразмеряются завоевания свободы с тяжелыми экономическими трудностями, коррупцией, преступностью. Я знаю, что России, обещанной ее народу в 1991 году, еще нет. Но я убежден, что у вас и у народа теперь есть гораздо более реальный шанс по-

строить такую Россию, чем 10 лет назад, благодаря заложенным демократическим основам и сделанному выбору.

Мир видит теперь совсем другую Россию, чем в 1991 году. Как все страны, Россия тоже оказалась в совсем другом мире. Его определяющей чертой является глобализация, стирание границ между народами, государствами и культурами, так что, если где-то что-то случается, это находит отклик во всем мире. В 1990-е годы объем международной торговли увеличился почти вдвое. Во всем физическом и киберпространстве множатся связи между компаниями, университетами, правозащитными и благотворительными организациями, а также церквями. В развивающемся мире некоторые из самых бедных селений начинают подключаться к Интернету, что открывает невероятные возможности для образования и развития. Российский народ сделал больше, чем любой другой народ, для того, чтобы новый мир глобализации стал возможным, покончив с преградами времен холодной войны. Теперь Россия, Америка и все страны подчиняются новым правилам глобальной экономики. Одно из этих правил, если перефразировать один из ваших исторических лозунгов, заключается в том, что теперь уже невозможно обеспечить процветание в одной отдельно взятой стране. Чтобы процветать, наши экономики должны быть конкурентоспособными на глобальном рынке и конкурировать, предоставляя нашим собственным народам — самому важному ресурсу, который мы должны развивать орудия производства и свободу для реализации всего их потенциала. Вот вызов, на который мы в Америке пытались ответить в последние несколько лет.

Изменения, которые мы видим в глобальной экономике, действительно ставят трудные вопросы, на которые обеим нашим странам еще предстоит дать ответ. Один из фундаментальных вопросов заключается в следующем: как мы сегодня определяем нашу силу и жизнеспособность как государства и какую роль должно играть правительство в его строительстве? Некоторые люди действительно полагают, что в глобализованном, взаимосвязанном мире правительство больше не нужно людям. Поскольку все мы занимаем государственные посты, я полагаю, что мы с этим не согласны. Но, как я считаю, опыт свидетельствует о том, что, хотя правительство должно стать менее бюрократическим и больше ориентироваться на рынки и хотя оно должно делать упор на предоставление людям возможностей, инвестируя в образование и обучение, а не просто аккумулируя власть, оно все еще имеет очень большое значение. Помимо всего прочего, сильное государство должно использовать свою силу для укрепления правопорядка, для защиты слабых от сильных, для защиты демократических свобод, в частности свободы слова, вероисповедания и печати, и делать все возможное, чтобы предоставить каждому шанс на развитие своих способностей.

Я полагаю, что это верно для любого общества, стремящегося к прогрессу в современном мире. Для любого общества в любой части мира, который становится все более маленьким и взаимосвязанным, ответом на закон без порядка не может служить порядок без закона. Другой фундаментальный вопрос: как страны должны сегодня определять свою силу по отношению к остальному



миру? Следует ли нам определять ее как силу, чтобы господствовать над нашими соседями, или как обеспечение доверия к нам как к хорошему соседу? Следует ли нам определять ее с учетом того, против чего мы боремся, или же того, за что борются другие? Следует ли нам вместе с остальными прилагать усилия, направленные на содействие общим интересам, или же мы должны подчинить других нашей воле? Ратификация в вашем федеральном парламенте Договора СНВ-2, а также Договора о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний дает основание полагать, что вы отвечаете на эти вопросы так, чтобы содействовать укреплению России и улучшению обстановки в мире, определяя свою силу как достижения вашего народа и как воздействие вашего партнерства, а также как вашу роль в международных делах. Связанный с этим вопрос как для России, так и для Америки гласит: как мы должны определять наши отношения сегодня? Ясно, что Россия вступает в ту стадию, когда ей больше всего нужна не помощь, а зарубежные инвестиции.

Американцы должны ставить вопрос не столько о том, что мы можем сделать для России, сколько о том, что мы можем сделать вместе с Россией, чтобы содействовать нашим общим интересам и подъему народов обеих стран? Чтобы строить отношения такого рода, мы, американцы, должны преодолеть соблазн полагать, что у нас есть ответы на все вопросы. Мы не должны поддаваться чувству, что, если бы вы смотрели на все нашими глазами, все беды исчезли бы. Россия не будет, да и не должна, избирать тот или иной курс только потому, что этого желают другие. Вы должны избрать то, чего явно требуют ваши интересы и что демократически приемлет ваш народ. Я полагаю, что одна из наших проблем заключается в том, что многие россияне все еще подозревают, что Америка не желает им добра. То есть вы склонны рассматривать наши отношения, исходя из предположения, будто любое утверждение американской мощи должно ослаблять Россию, а любое утверждение силы России должно угрожать Америке. Это не так. США хотят, чтобы Россия была сильной, достаточно сильной для того, чтобы защищать свою территориальную целостность, уважая в то же время территориальную целостность своих соседей; достаточно сильной, чтобы отвечать на угрозы своей безопасности; чтобы содействовать поддержанию стратегической стабильности; чтобы вместе с другими достигать общих целей; чтобы дать своему народу шанс осуществить его мечты. Конечно, наши интересы не идентичны, и между нами неизбежно будут возникать разногласия. Но по многим вопросам, имеющим значение для наших народов, наши интересы совпадают. И, как мне кажется, наша обязанность состоит в том, чтобы сосредоточиться на целях, к которым мы можем и должны идти вместе в наших взаимных интересах, ответственно и тактично устраняя наши разногласия. Что мы можем сделать вместе в предстоящие годы? Ну, мы должны, в частности, строить нормальные экономические отношения, основанные на торговле и инвестициях между нашими странами и на контактах между нашими народами. Нам никогда не представлялось лучшей возможности, и я надеюсь, что вы сделаете все, чтобы использовать эту возможность. Наступило время, когда экономика России

начала расти и цены на нефть высокие, когда, как я надеюсь, Россия будет развивать более диверсифицированную экономику. Экономике, которые будут служить фактором мощи в XXI веке, будут построены не только на ресурсах, добываемых из недр Земли, которые ограничены, но и на талантах и личной инициативе граждан, которые безграничны.

Пришло время, когда, как я надеюсь, вы закончите формирование институциональной базы современной экономики с законами, обеспечивающими защиту собственности, гарантирующими открытость и ответственность, а также эффективный, справедливый налоговый кодекс. Такая экономика будет способствовать удержанию в России российского капитала и привлечет в Россию иностранный капитал, и то и другое необходимо для таких инвестиций, которые вы заслуживаете, для создания рабочих мест для вашего народа и новых предприятий для вашего будущего. Пришло время одержать победу в борьбе с преступностью и коррупцией, с тем чтобы инвесторы не искали более безопасного места для инвестиций. Вот почему, как я надеюсь, вы в скором времени примете сильный закон против отмывания денег, который будет отвечать международным нормам.

Надеюсь, что пришло также время для того, чтобы Россия приложила все силы и сделала необходимые шаги, чтобы вступить во Всемирную торговую организацию. Членство в ВТО укрепит экономические реформы. Оно обеспечит вам более широкий доступ на иностранные рынки. Оно гарантирует честное отношение к вам ваших торговых партнеров. Россия не должна быть единственной крупной индустриальной страной, остающейся за бортом этой глобальной торговой системы. Вы должны входить в эту систему вместе с Китаем, Бразилией, Японией, членами Европейского союза и США, содействуя формированию правил торговли на благо всех. Мы будем поддерживать вас. Но вы также должны знать, что решение о вступлении в ВТО потребует трудного выбора, который можете сделать только вы. Я считаю, что это очень важно. Я еще раз хочу сказать, что, по моему мнению, вы в не меньшей мере должны принимать участие в разработке этих «правил дорожного движения» для экономики XXI века, потому что, как я знаю, вы придаете большое значение социальному контракту и понимаете, что у нас не может быть мировой экономики, если у нас также не будет некоторых правил, которые должны соблюдать народы мира относительно уровня жизни, условий, в которых будут расти наши дети, будут ли они иметь доступ к образованию и сделаем ли мы вместе то, что должно быть сделано, чтобы защитить глобальную окружающую среду.

Вторая цель нашего партнерства должна состоять в том, чтобы совместно предотвращать угрозы нашей безопасности. Те же самые успехи, которые способствуют объединению мира, также приводят к тому, что средства массового поражения становятся все более ужасными, более дешевыми и доступными. Как вам хорошо известно, вследствие открытости границ, вследствие открытого доступа в Интернет, а также ввиду прогресса технологии все мы становимся все более беззащитными перед терроризмом, организованной преступностью, распространением ядерного, химического и биологического оружия, которое в скором време-

ни станет более компактным, и действующие общепреступные, нелегальные организации смогут в небольших количествах передавать его во все новые страны. В таком мире, чтобы защитить нашу безопасность, мы должны укреплять сотрудничество между государствами-единомышленниками, а не конкуренцию. С 1991 года мы уже сотрудничаем в деле сокращения наших ядерных арсеналов на 40 проц., в вывозе ядерного оружия из Белоруссии, Украины и Казахстана, в борьбе с незаконной передачей смертоносных технологий. Мы вместе продлили Договор о нераспространении ядерного оружия, запретили химическое оружие, договорились о прекращении ядерных испытаний, призвали Индию и Пакистан отказаться от ядерной конфронтации.

Президент Путин и я объявили о еще двух очень важных шагах. Каждая из наших стран уничтожит 34 тонны оружейного плутония — количество, достаточное для производства нескольких тысяч единиц ядерных вооружений. И мы создадим систему взаимного раннего предупреждения о ракетных испытаниях и космических запусках, чтобы избежать каких-либо недоразумений, построив здесь совместный центр, который будет функционировать в Москве круглосуточно семь дней в неделю, — это будет первый случай американо-российского военного сотрудничества на постоянной основе. Я горжусь этим достижением и надеюсь, что вы тоже этим гордитесь.

Мы будем продолжать сокращать наши ядерные арсеналы, заключив посредством переговоров Договор СНВ-3, и обеспечивать безопасность остающихся вооружений и материалов. Но мы должны быть реалистами. Несмотря на все наши усилия, существует угроза того, что ядерное и прочее смертоносное оружие попадет в руки тех, кто может причинить зло, в руки тех, кто может угрожать и нам, и вам — в руки государств-изгоев, террористов, группировок организованной преступности. Технология, необходимая для запуска ракет, способных доставлять такое оружие на большие расстояния, к сожалению, продолжает распространяться по всему миру. Вопрос состоит не в том, возникает ли такая угроза; она уже есть. Вопрос состоит в том, как лучше всего противостоять ей. Я больше всего хотел бы, чтобы любой ответ на этот вопрос способствовал укреплению стратегической стабильности и режима контроля над вооружениями, который так хорошо служил обеим нашим странам на протяжении десятилетий. Если мы будем вместе добиваться этой цели, наша безопасность возрастет.

Теперь, как всем вам хорошо известно, мне скоро придется принимать решение о том, следует ли США развертывать ограниченную национальную систему обороны, предназначенную для защиты американского народа от самой первоочередной из этих угроз. Как я уже неоднократно говорил, я буду рассматривать многие факторы, в том числе характер угрозы, стоимость ее предотвращения, эффективность имеющейся технологии и последствия этого решения для нашей безопасности с учетом наших отношений с Россией и другими странами, а также необходимости сохранить Договор по ПРО.

Система, которую мы рассматриваем, не ослабит российские средства сдерживания или принципы взаимного сдерживания и стратегической

стабильности. Это вопрос не только о нашем намерении, но также о технических возможностях этой системы. Но я попрошу вас подумать об этом, обсудить этот вопрос — как я знаю, вы будете его обсуждать, — чтобы вы сами определили, каковы возможности того, что мы предлагаем, потому что, как мне стало известно в ходе моей поездки в Россию, самые бурные дебаты связаны не с вопросом о том, не намерены ли мы что-то сделать, что может ослабить средства взаимного сдерживания; я полагаю, что большинство тех, кто сотрудничает с нами в течение многих лет — я имею в виду не только себя и других, — знают, что мы не представляем себе будущего без сотрудничества с вами в ядерной области. Реальный вопрос — это обсуждение вероятных последствий с учетом возможностей этой технологии. И я полагаю, что это конкретный вопрос, который должны быть способны решить люди доброй воли. Я также считаю, что мы должны быть в состоянии прийти к соглашению о том, как мы должны действовать на каждом этапе на этом пути, таким образом, чтобы сохранить средства взаимного сдерживания, сохранить стратегическую стабильность и сохранить Договор по ПРО. Такова моя цель. И если мы сможем прийти к соглашению о том, как мы будем идти вперед, нам надо будет заключить такое же соглашение в духе доброй воли с китайцами, японцами, со всеми теми, кто в этом заинтересован, чтобы гарантировать, что это сделает мир более безопасным, а не более нестабильным.

Я полагаю, что мы достигли определенного прогресса, и я призываю всех вас, кто в этом заинтересован, внимательно прочитать заявление о принципах, которое согласовали президент Путин и я. Позвольте мне сказать, что все эти дебаты о противоракетной обороне и о характере угрозы отражают более важную и, как я считаю, более глубокую истину. Когда мы и другие государства взираем сегодня на мир, мы все чаще обнаруживаем, что основная угроза нашей безопасности — это не угроза, которую мы представляем друг для друга, а опасность, которая угрожает всем нам, угроза со стороны террористов и государств-изгоев, угроза, которую представляет биологическое, химическое и ядерное оружие, которое может стать все более компактным и совершенным. Угроза здоровью людей, как, например, СПИД и туберкулез, от которых сейчас в мире погибают миллионы людей и которые в буквальном смысле слова могут разрушить экономику и поставить под угрозу существование некоторых стран. В этой борьбе мир также нуждается в нашем руководстве. И когда президент Путин и я отправимся в июле на встречу Группы восьми, я надеюсь, что мы сможем поддержать глобальную стратегию борьбы против инфекционных болезней.

Существует глобальная угроза безопасности, вызванная загрязнением окружающей среды и глобальным потеплением. Мы должны предотвратить эту угрозу, создавая более прочную институционную базу в своих странах и взаимодействуя с руководством зарубежных стран. К счастью, одно из преимуществ века глобализованной информации состоит в том, что теперь есть возможность развивать экономику, не разрушая окружающую среду. Благодаря невероятным успехам науки и техники за последние 10 лет в области экономического роста открылся совершенно новый аспект.

Остается только посмотреть, окажемся ли мы достаточно разумными, чтобы сотрудничать в этом, потому что США не вправе просить какую-либо другую страну — Россию, Китай или Индию — отказаться от будущего экономического роста, чтобы преодолеть проблему климатических изменений. Все, что мы можем делать, это убеждать все страны, включая людей в нашей собственной стране, которые еще не убеждены в этом, что мы можем вместе обеспечить рост в XXI веке и в то же время фактически уменьшить выброс газов, создающих тепличный эффект. Я считаю, что такой переход в значительной мере принесет пользу России ввиду ваших огромных запасов природного газа. И поэтому я надеюсь, что мы будем тесно сотрудничать в этой области в предстоящие годы.

В киотском протоколе к Конвенции об изменении климата мы взяли на себя обязательство задействовать рыночные силы в борьбе против глобального потепления. И сегодня, во Всемирный день окружающей среды, я рад, что президент Путин и я договорились углублять наше сотрудничество в вопросе об изменении климата. Это громадная проблема. Если мы не решим ее в течение нескольких ближайших лет, то островные государства будут страдать от наводнений; сельскохозяйственный баланс большинства стран будет полностью изменен; произойдет драматичное увеличение случаев суровых, неконтролируемых погодных явлений. И я вновь повторяю, хорошей новостью является то, что мы теперь можем браться за эти проблемы и усиливать наш экономический рост, а не ослаблять его.

Третий вызов, который требует от нас действий, заключается в необходимости построить мир, который будет в меньшей степени разделен по этническим, расовым и религиозным признакам. Думаю, что ирония действительно заключается в том, что мы можем отправиться в любую страну мира и услышать одни и те же разговоры о природе глобального информационного общества. Не так давно я был в бедной деревне в Индии и встретился там с членами женского молочного кооператива. И они хотели, чтобы я увидел, что они ввели в компьютер все свои данные, а затем я встретился с местным деревенским советом, и они хотели, чтобы я увидел, что в этой далекой деревне в государстве, где доход на душу населения составляет лишь 450 долларов в год, вся информация, которую имело федеральное правительство и власти штата и которая могла бы потребоваться любому гражданину страны, была в компьютере, который стоял в общественном здании в этой маленькой деревне. И я видел, как мать, которая только что родила ребенка, пришла в это небольшое общественное здание и запросила информацию о том, как ухаживать за ребенком, и потом эта информация с компьютера была распечатана, так что она принесла домой информацию, которая до последней буквы была столь же полезна, как и те сведения, которые состоятельная американская мать могла бы получить от своего врача относительно того, как ухаживать за ребенком в течение первых шести месяцев его жизни. Поистине парадоксально, что в то время, когда мы живем в таком мире со всеми этими современными возможностями, мы продолжаем пытаться преодолеть самые старые проблемы человеческого общества — нашу тенденцию бояться, а потом и ненавидеть людей, ко-

торые отличаются от нас. Мы видим это и в Северной Ирландии, и на Ближнем Востоке, и в племенных конфликтах в Африке, и на Балканах, и во многих других местах на этой Земле.

Россия и Америка должны быть обеспокоены этим, потому что стабильность обоих наших государств зависит от людей, принадлежащих к очень различным этническим, расовым и религиозным группам, которые учатся жить вместе, следуя единому своду правил. И история учит нас, что гармония, которая сохраняется между столь различными людьми, не может поддерживаться одной лишь силой. Я знаю, что, попытавшись вплотную взяться за решение этих проблем, этих старых проблем современного мира, США и Россия столкнулись с наиболее серьезными за последние несколько лет трудностями. Я знаю, вы не соглашались с тем, что я делал в Косово, а вы знаете, что я не соглашался с тем, что вы делали в Чечне. Я всегда говорил, что российский народ и любой другой народ имеет право бороться с терроризмом и сохранять целостность своего государства. Я продолжаю верить в это, и я подтверждаю это сегодня. Мой вопрос по Чечне был честным вопросом и вопросом друга, и он заключается в том, можно ли выиграть войну, которая требует огромного числа жертв среди гражданского населения и не имеет политического компонента, который обеспечил бы решение проблемы.

Позвольте мне сказать, в Косово моя позиция заключалась в том, можем ли мы сохранить демократическую и свободную Европу без того, чтобы Юго-Восточная Европа была ее частью, и мог ли какой-либо народ утверждать, что каждый имеет право на мирную жизнь, если 800 тыс. человек были изгнаны из мест, где они жили веками, лишь из-за своей религии. Ни один из этих вопросов не будет легким, но, я думаю, нам следует спросить себя, пытаемся ли мы решить их. Я помню, что поехал в Косово после конфликта, после того, как русские и американцы договорились служить там вместе, как мы эффективно вместе служили в Боснии, и сидел за столом со всеми теми людьми, которые представляли разные стороны в этом конфликте. Они едва говорили друг с другом. Они все еще испытывали гнев; они все еще думали о членах своих семей, которые были изгнаны и убиты. Но я сказал им, что лишь недавно участвовал в переговорах о прекращении конфликта в Северной Ирландии и что ирландский конфликт глубоко меня затрагивал, потому что все мои родственники были выходцами из маленькой деревни в Ирландии, расположенной как раз на границе между Севером и Югом, и поэтому им пришлось пережить все эти годы конфликта между католиками и протестантами. И я сказал, что теперь нам удалось прийти к соглашению. Соглашение предусматривает принцип большинства, права меньшинства, гарантированное участие в принятии решений, общие экономические и другие блага.

Я сказал, что теперь это хорошее соглашение, но я хотел бы сказать вам, что если бы они прекратили сражаться раньше, они бы заключили это соглашение много лет назад. И тогда я сказал народу в Косово: вы знаете, что каждый за этим столом имеет законные основания для жалоб и недовольства. Представители каждой из сторон могут рассказать историю, которая является правдивой, подлинной с точки зрения закона. Сейчас вы мо-

жете решить, что будете испытывать свои обиды и недовольство еще в течение 20 или 30 лет, а через 20 или 30 лет кто-то еще будет сидеть на этих стульях, и они заключат соглашение, предусматривающее принцип большинства, права меньшинства, совместное принятие решений, общие экономические и другие блага. Вы можете заключить это соглашение сейчас или вы можете ждать. Те из нас, кто занимает высокий пост в сильных и стабильных государствах, должны сказать это людям. Мы должны убедить людей, и не только тех людей, которым причинили зло, у всех есть законные жалобы в этом котле этнической, расовой и религиозной сумятицы. Но это то, о чем мы должны подумать. И когда мы видим, что дело идет успешно, я думаю, мы должны стремиться достичь успеха и в других случаях.

Подлинный мир в жизни наступает не тогда, когда вы отказываетесь от ваших несправедливых чувств, но когда вы отказываетесь от своих чувств, в которых вы правы с точки зрения того, что вам причинили зло в прошлом. Именно так люди в конечном счете договариваются и продолжают жить дальше. И те из нас, кто возглавляет крупные страны, должны занимать такую позицию и пытаться работать, исходя из нее. Позвольте мне сказать в заключение, что моя конечная цель в области безопасности, связанная со всеми остальными целями, заключается в том, чтобы помочь Европе построить сообщество, которое является демократическим, мирным, без разделительных линий, общество, которое включает Россию и усиливает нашу способность содействовать нашим общим интересам. За всю историю у нас никогда не было подобной Европы. Поэтому ее строительство потребует изменения старых стереотипов мышления. Говоря об этом, хочу упомянуть, что пару дней назад я был в Германии в историческом городе Ахен, где Карл Великий построил свою европейскую империю в конце VIII и в начале IX веков. Я знаю, что есть люди, которые противятся идее того, что Россия должна быть частью Европы, и которые настаивают, что Россия фундаментально отличается от других государств, которые строят единую Европу. Конечно, имеются исторические и культурные аргументы в поддержку этой позиции. И хорошо, что вы другие и что мы другие; это делает жизнь более интересной. Но различие между Россией и Францией, например, не больше, чем различие между Швецией и Испанией или Англией и Грецией, или даже между Америкой и Европой. Интеграция внутри Европы, а затем трансатлантический альянс возникли потому, что люди, которые отличаются друг от друга, объединились, а не потому, что вместе собрались одинаковые люди.

Отчужденность между Россией и Западом, которая длилась слишком долго, возникла не из-за присущих нам отличий, но потому, что мы сделали свой выбор при определении наших интересов и наших систем верований. В нашей власти сегодня выбрать другое, лучшее будущее. Мы можем сделать это, интегрировав наши экономики, выработав общий курс против общих угроз и содействуя этнической и религиозной терпимости и соблюдению прав человека. Мы можем сделать, удостоверившись, что институты европейского и трансатлантического единства, ни один из них, не закрыты для России. Вы можете решить, хотите ли

вы быть частью этих институтов. Это должно быть полностью ваше решение. И мы можем поддерживать надлежащее конструктивное партнерство, какое бы решение мы ни приняли, до тех пор, пока вы знаете, что двери в будущее Европы не закрыты для вас, и вы можете чувствовать себя свободными в решении того, как наилучшим образом содействовать вашим собственным интересам. Если вы предпочтете не стремиться к полному членству в этих институтах, тогда мы должны быть уверены, что их европейские границы станут для России воротами, а не барьером в поездках, торговле и сотрудничестве в области безопасности. Мы также должны работать с другими государствами, чтобы помочь тем в Европе, кто все еще боится насилия и опасается, что не будет иметь стабильного, безопасного будущего. Я горд, что мы вместе превратили ОБСЕ в эффективного поборника прав человека Европе. Я доволен, что президент Путин и я вновь подтвердили свои обязательства в отношении содействия достижению урегулирования в нагорно-карабахском конфликте. Я горжусь тем, что мы вместе адаптировали Договор об обычных вооруженных силах в Европе, чтобы сократить обычные вооружения в Европе и устранить разделение континента на военные блоки. Я полагаю, что многообещающим является то, что, несмотря на наше различие во взглядах на войну в бывшей Югославии, наши вооруженные силы работали вместе как в Боснии, так и в Косово, чтобы поддерживать мир. Мы можем продолжать расходиться во мнениях по вопросу о Косово, но теперь, когда война окончена, разрешите мне сказать еще одну вещь о Югославии. Я считаю, что народ Сербии заслуживает того, чтобы жить в нормальной стране, пользуясь теми же свободами, которыми пользуются народы России и Америки, поддерживая отношения со своими соседями.

Борьба в Белграде идет сейчас не между Сербией и НАТО, она идет между сербским народом и его руководителями. Сербский народ просит мир поддерживать демократию и свободу. Наш ответ на его просьбу не обязательно должен быть одинаковым, но Россия и Америка должны обе быть на стороне народа Сербии. В тех отношениях, которые мы строим, мы должны пытаться отстаивать за рубежом те же ценности, которые каждый из нас создает в своем отечестве. Я знаю, что те отношения, которых обе наши страны хотели бы, не могут быть построены за один день. История России, как и история Америки, наглядно учит нас, что нет коротких путей к великим достижениям. Но мы заложили прочный фундамент. Этому в значительной мере помогло то, что очень многие члены нашего конгресса посетили вас здесь и что ряд председателей думских комитетов посетили наш конгресс в прошлом месяце, что члены Совета Федерации были приглашены приехать в Вашингтон. Я хочу убедить всех вас, кто может это сделать, посетить нашу страну и пригласить членов нашего конгресса посетить вас. Пусть они поймут, как выглядит мир с вашей точки зрения. Пусть они увидят, как вы выполняете свою работу. Расскажите им, что вас беспокоит и в чем вы не согласны с нами. И дайте нам шанс построить ту основу общего опыта и взаимного доверия, которая столь важна для нашего будущего, в котором мы будем вместе. Все вы всегда будете желанными гостями, вы можете приехать и поработать с нами в Соединенных Штатах. Мы долж-

ны прийти к взаимопониманию. Я бы также сказал, что наиболее важными в российско-американских отношениях должны быть отношения между нашими народами, а именно студенческие обмены, деловое партнерство, сотрудничество между университетами и фондами, между больницами, связи между городами-побратимами, развивающиеся связи между семьями. Многие из россиян и американцев, участвующих в этих обменах, очень молоды. У них даже нет воспоминаний о холодной войне, свойственных более взрослому поколению. Они не несут на своих плечах бремя прошлого, у них нет багажа прошлых лет; у них есть лишь общее нормальное желание построить хорошее будущее с теми, кто разделяет их надежды и мечты. Мы должны сделать все, что можем, чтобы также увеличивать эти обмены.

И в заключение — у нас должно быть чувство ответственности за будущее. Мы не обречены судьбой быть противниками. Но нет и гарантий того, что мы будем союзниками. Впереди нас ждет не судьба, которую мы должны опознать, а только будущее, которое мы должны сами создать своими действиями, тем выбором, который мы сделаем, а также с помощью тех искренних взглядов, которые мы имеем в отношении друг друга и в отношении нашего будущего. Я покидаю вас сегодня, смотря в будущее с реалистичной надеждой, что мы сделаем разумный выбор; что мы будем продолжать строить отношения на основе взаимного уважения и взаимных усилий; что мы будем говорить друг другу правду с той ясностью и прямотой, какой мы ее видим, всегда стремясь найти общую почву, всегда помня, что мир, который мы стремимся создать, можно построить, только если Америка и Россия в ходе истории будут вместе, на одной стороне. Я верю, что мы сделаем это, и не потому, что я знаю, что все всегда оборачивается хорошо, но потому что я знаю, что наше партнерство, наши отношения являются фундаментально правильным курсом для обеих стран. Мы должны научиться определять и устранять наши разногласия, потому что наши отношения чрезвычайно важны для будущего. Правительства, которые изберут наши народы, будут делать то, что они считают правильным для своего народа. Но они знают, что правильным является продолжать укреплять отношения между Россией и Соединенными Штатами. Наши дети увидят результат — результат, которым будет более процветающий и свободный и безопасный мир, чем тот, который когда-либо существовал. Вот то, что, по моему мнению, мы можем сделать. Я не думаю, что какой-либо американский президент прежде приезжал в Россию пять раз. Я дважды приезжал сюда еще до того, как стал президентом. Это было, когда я был очень молодым человеком и наши отношения очень отличались от тех, каковы они сейчас. Всю свою жизнь я хотел, чтобы народ моей страны и народ вашей страны были друзьями и союзниками, с тем чтобы уберечь мир от войны и чтобы осуществились детские мечты. Я сделал все, что мог, в интересах этого. Я надеюсь, что вы поверите, что это наилучший курс для обеих наших стран и для будущего наших детей. Большое спасибо.

#### ВОСЬМЕРКА

*Ам. концепция реформирования межд. фин. системы.* Речь идет о создании системы, которая бы обеспечивала безопасное и поступательное дви-

жение капитала из развитых в развивающиеся страны в целях устойчивого мирового эконом. развития.

По мнению американцев, для того чтобы успешно интегрироваться в новую межд. фин. систему, ряду стран, прежде всего из разряда «новых экономик», предстоит преодолеть проблемы, разрушительный потенциал которых был высвечен азиатским, а затем и рос. кризисами: слабость нац. фин.-банковской системы; необоснованные (т.е. с завышенной степенью риска) выдача кредитов и взятие заимствований; непостоянство политики в обл. макроэкономики и обменного курса; проблема доверия к нац. рынку и ликвидности его субъектов.

В Вашингтоне считают, что для обеспечения эффективной работы конкретной нац. фин. системы она должна отвечать следующим параметрам: большая открытость нац. фин. рынка для зарубежных поставщиков фин. услуг и на этой основе расширение диверсификации услуг нац. операторами; соответствие «Базельским принципам» (устанавливающим межд. стандарты контроля за банковской деятельностью фирм-операторов ценными бумагами); создание действенной системы депозитного страхования; совершенствование нац. законодательства о банкротстве.

Важным элементом «глобальной фин. архитектуры XXI в.» Вашингтону видится механизм оперативного кризисного реагирования, равно как и система предотвращения назревающих кризисов. В этом контексте, по мнению американцев, следует выработать надежную методику определения различий между кризисом ликвидности и кризисом неплатежеспособности, от которого зависит выбор средств противодействия конкретным кризисным явлениям.

США полагают, что **необходимо определить место и роль МВФ в новой системе.** Пока же возможности фонда отстают от реальных потребностей — если бы сейчас его страновые квоты составляли ту же долю ВВП соответствующих стран, что и при основании фонда, то их общий объем был бы **в 5,5 раз больше** нынешнего.

Особо американцы подчеркивают, что новая межд. фин. система, сколь бы совершенна она ни была, лишь создает внешние условия для успешного функционирования нац. фин. систем. В какой степени эти возможности будут реализованы, зависит от решительности и корректности деятельности нац. правительств на данном направлении.

*Сотрудничество «восьмерки» в эконом. и социальных вопросах.* В рамках договоренностей о трансформации «семерки» в полноформатную «восьмерку» **Россия** после Денвера подключилась к работе экспертных групп «семерки» по проблемам занятости и развития. Россия приняла участие в конференциях «восьмерки» по занятости в Кобэ, Япония (нояб. 1997 г.), Лондоне (фев. 1998 г.) и Вашингтоне (фев. 1999 г.). В Кобэ рос. делегацию возглавлял замминистра труда, на министерской конференции в Лондоне нашу страну представляли вице-премьер и министр финансов, в Вашингтоне — министр труда и соц. развития.

С янв. 1998 г. Россию пригласили в экспертную группу по развитию. Мы подключились к обсуждению вопросов помощи развивающимся странам, содействия развивающемуся миру в интегра-

ции в мировую экономику, правильного управления и транспарентности, борьбы с инфекционными болезнями и др. В окт. 1998 г. замминистра финансов участвовал в министерской встрече «восьмерки» по развитию в Вашингтоне. Важным вкладом России в сотрудничество «восьмерки» по эконом. вопросам стало проведение по нашей инициативе Московской министерской встречи по проблемам мировой энергетики (апр. 1998 г.). В рамках подготовки к Кёльну Россия и ее партнеры по «восьмерке» выработывали совместные подходы по тематике образования как фактора эконом. роста.

*Итоги саммита в Кельне.* 18-20 июня 1999 г. состоялся очередной саммит «восьмерки». В первые два дня работы саммита, когда обсуждались темы глобализации: состояние мировых торговли и финансов, соц. сферы, здравоохранения и образования, РФ представлял премьер С.В. Степашин. На завершающее заседание прибыл президент РФ Б.Н. Ельцин.

В ходе дискуссий лидеров и в итоговом коммюнике межд. сообществу предложено видение многих сторон процесса глобализации. «Большая восьмерка» продемонстрировала, что она озабочена тем, что глобализация не только приносит с собой позитив, но и порождает кризисы, соц. потрясения, нужду и неравенство. Работа над этой темой будет продолжена.

Поскольку принципиальная линия России в «восьмерке» состоит в том, что деятельность клуба было бы неверно ограничивать только фин.-эконом. и соц. блоком проблем, президент РФ выдвинул на саммите ряд крупномасштабных инициатив: о разработке к саммиту 2000 г. «Концепции мира в XXI веке», о выступлении «Большой восьмерки» с идеей обсуждения на ооновском «саммите тысячелетия» (Нью-Йорк, сент. 2000 г.), вопроса «О правовых аспектах применения силы в межд. отношениях в условиях глобализации» и о создании глобальной системы контроля за нераспространением ракет и ракетных технологий.

По итогам обсуждения на саммите ситуации в России в заключительное коммюнике (раздел «Возвращение мировой экономики на путь устойчивого развития») включены положения, содержащие принципиально важные для нас темы: о реструктуризации долгов, включая проблему задолженности советского периода, и об отмытии денег, включая те аспекты, которые связаны с бегством капиталов.

Подготовка и проведение саммита на всех его этапах проходили при участии рос. стороны. Очередным крупным рос. мероприятием в «восьмерочном» формате должно было стать министерское совещание по борьбе с организованной транснац. преступностью (Москва, окт. 1999 г.). Было решено, что саммит 2000 г. состоится в Японии 21-23 июля.

## ОЭСР

В неё входят 29 развитых стран мира, является ведущим в плане макро- и отраслевой координации органом индустриальных стран. Играет важную роль в выработке решений зап. стран в отношении оказания поддержки эконом. реформам в Центр. и Вост. Европе, СНГ и России. Члены ОЭСР одновременно являются членами Межд. энергетического агентства, выполняющего функ-

ции координатора политики зап. стран в обл. энергетики.

До последнего времени ОЭСР являлась «закрытым клубом» индустриальных стран. Совет ОЭСР на сессии 2-3 июня 1993 г. принял принципиальное решение о возможности вступления в Организацию новых членов и взаимодействию с заинтересованными государствами. Страна-кандидат должна соответствовать ряду условий: высокий уровень рыночных отношений, открытость экономики, ее либерализация и т.д.

8 июня 1994 г. в ходе очередной сессии Совета ОЭСР были подписаны Декларация о сотрудничестве России с ОЭСР и Соглашение о привилегиях и иммунитетах ОЭСР в РФ. С рос. стороны Декларацию подписал министр иностранных дел. ОЭСР обязалась оказывать содействие России в переходе к рыночной экономике, включая разработку и осуществление рыночных преобразований на макроэконом. и отраслевом уровнях, создание институтов рыночной экономики. В конце янв. 1995 г. была введена в действие **1 Рабочая программа сотрудничества РФ с ОЭСР**. Важным мероприятием в рамках выполнения Программы стала **подготовка первого Обзора эконом. положения России**.

В начале фев. 1996 г. была введена в действие 2 Программа сотрудничества, а в апр. 1997 г. — третья. В соответствии с программами предусмотрено оказание консультативного содействия ОЭСР России в осуществлении рыночных преобразований, участие рос. представителей в работе комитетов ОЭСР в качестве наблюдателей, **подготовка рос. кадров в учебных центрах Организации**, доступ к ее информ.-аналитическому потенциалу.

Важное значение для поддержки рос. эконом. реформ имеет содействие Организации по таким направлениям, как разработка антимонопольного законодательства и законодательства в обл. налогообложения, конверсия оборонных отраслей, привлечение иноинвестиций, приватизация, реформа предприятий, рыночные преобразования в с/х.

К лету 1999 г. **России был предоставлен статус наблюдателя в рабочих органах ОЭСР**: 1. Комитет по обзорам эконом. положения и развития; 2. Комитет по научно-тех. политике (в т.ч. Рабочая группа по биотехнологии, Форум «Меганаука», Группа нац. экспертов по научно-тех. индикаторам); 3. Комитет по мортранспорту; 4. Комитет по занятости, труду и соц. вопросам; 5. Комитет по образованию; 6. Комитет по промышленности (в т.ч. Рабочая группа по малым и средним предприятиям, Рабочая группа по региональному развитию, Рабочая группа по промстатистике); 7. Комитет по политике в обл. информатики; 8. Комитет по законодательству в обл. конкуренции (в т.ч. Рабочая группа по межд. торговле, Рабочая группа по конкуренции и регулированию); 9. Рабочие группы Комитета по с/х (по зерновым культурам, животным кормам и сахару, овощам и фруктам, мясу и молоку); 10. Комитет по стали; 11. Комитет по рыболовству; 12. Рабочая группа по судостроению; 13. Комитет по налоговым вопросам.

Россия имеет статус наблюдателя в проекте по межд. индикаторам Центра ОЭСР по исследованиям и новациям в обл. образования, а **также в 11 комитетах и 13 рабочих группах ОЭСР**.

В 1995-98 гг. состоялось 5 заседаний Межведомственной комиссии по вопросам взаимодейст-

вия с ОЭСР, в ходе которых рассматривались вопросы выполнения программ сотрудничества. В мае 1996 г. Россия представила заявку на вступление в ОЭСР, подписанную председателем правительства РФ.

27 мая 1997 г. в Париже Е.М. Примаковым был подписан Протокол об учреждении Комитета по связям между Россией и ОЭСР. 5-7 окт. 1997 г. в Москве с рабочим визитом находился генсек ОЭСР Д.Джонстон.

13 марта 1998 г. в Париже была введена в действие 4 Рабочая программа сотрудничества между Россией и ОЭСР на 1998 г. В июне 1998 г. в Москве находилась делегация Агентства ОЭСР по ядерной энергии (АЯЭ) во главе с гендиректором Л.Эчавари.

Осуществляется проработка присоединения России к подписанным в рамках ОЭСР Соглашению о борьбе с подкупом иностр. должностных лиц при совершении межд. коммерческих сделок и Соглашению о нормальных условиях конкуренции в коммерческом судостроении и судоремонте. 1-2 фев. 1999 г. состоялся второй визит в Россию генсека ОЭСР Д.Джонстона. Второе заседание Комитета по связям между Россией и ОЭСР состоялось в марте 1999 г.

#### ДОЛГИ РОС. ГОСУДАРСТВА

*Лондонский клуб.* Объединяет коммерческие банки-кредиторы ведущих стран мира. Его возглавляет «Дойче банк» (Франкфурт). Основные принципы деятельности — индивидуальный подход к каждой стране-должнику, обусловленность пересмотра погашения долга, равномерное распределение потерь от реструктуризации долговых обязательств между членами.

Задолженность РФ перед Лондонским клубом включает займы бывшего СССР, а также гарантированные государством заимствования Внешэкономбанка, и составляла на авг. 1999 г. 32 млрд.долл. (основной долг — 23,5 млрд.долл. со сроком погашения в 2002-20 гг. и проценты по нему — 8 млрд.долл.).

16 нояб. 1995 г. во Франкфурте подписано соглашение о 25-летней реструктуризации основного долга бывшего СССР с правом отсрочки платежей на 7 лет. В отношении процентов рос. сторона приняла обязательство выплатить 1,5 млрд.долл. в 1996 г., а оставшуюся часть погасить в течение 20 лет с той же отсрочкой.

Договоренность с Лондонским клубом создала прецедент, на основе которого было достигнуто соглашение о долгосрочной реструктуризации внешнего долга бывшего СССР перед Парижским клубом (38 млрд.долл.) на аналогичных условиях.

6 окт. 1997г. в Москве подписан пакет документов об урегулировании банковской задолженности России перед членами Лондонского клуба, что формализовало ранее достигнутые договоренности. В дек. 1997 г. Россия выплатила Лондонскому клубу 3 млрд.долл. — часть суммы консолидированных просроченных процентов по основной задолженности. В 1999 г. платежи России в счет погашения задолженности перед Лондонским клубом должны были составить свыше 1,2 млрд.долл.

Активная торговля в последние 3 года на межд. фин. рынке долговыми требованиями на Внешэкономбанк привела к изменениям в первоначальной расстановке сил в составе кредиторов.

На момент подписания соглашения 1997 г. у России в Клубе было 420 кредиторов, в большинстве — европейские. В 1999 г. треть требований по реструктуризированным кредитам принадлежала ам. банкам и инвестиционным фондам, которые не поддерживают идею пересмотра параметров и сроков погашения рос. задолженности. Учитывая, что количество кредиторов увеличилось до 1000, добиться единого подхода к работе с рос. задолженностью было чрезвычайно сложно.

*Парижский клуб* — неинституционализованный (не имеющий статуса межд. организации) межгос. механизм для выработки многосторонних договоренностей между странами-кредиторами и индивидуальными странами-должниками. Его членами являются Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Голландия, Дания, Испания, Италия, Канада, Норвегия, Португалия, Россия, США, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония. Задача Клуба — недопущение объявления страной-должником одностороннего моратория на выплату задолженности и возвращение ее в систему межд. кредитования.

Председателем Парижского клуба являлся на авг. 1999 г. Фрэнсис Мейер, а обязанности секретарей выполняют сотрудники франц. казначейства, которые осуществляют орг. работу по подготовке и проведению заседаний Клуба.

17 сент. 1997 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании между РФ и Парижским клубом, в соответствии с которым **Россия стала его полноправным членом в качестве государства-кредитора.** Это позволяет нам рассчитывать на реализацию внешних активов, многие из которых считались «безнадежными».

Реальные возможности взыскания наших платежных требований в результате договоренности с Парижским клубом оцениваются в 10-12 млрд.долл. Для этого необходимо провести переговоры и подписать двусторонние соглашения с 50 государствами-должниками.

В качестве государства-должника Россия за последние годы заключила 4 соглашения о реструктуризации внешнего долга бывшего СССР с Парижским клубом и в их развитие двусторонние соглашения со странами-членами Клуба. Эти договоренности позволили многократно уменьшить размеры сумм, подлежащих погашению в текущий период. Даже и на таких условиях **ежегодные обязательства России в середине 90-х гг. достигли уровня в 21-26 млрд.долл.** В этой связи РФ ставила вопрос о 25-летней реструктуризации внешнего долга бывшего СССР.

Соответствующие переговоры с Парижским клубом открылись в нояб. 1995 г. и завершились 29 апр. 1996 г. подписанием Соглашения об основных принципах долгосрочной реструктуризации долга бывшего СССР в 40 млрд.долл. В авг. 1999 г. подписано промежуточное соглашение о реструктуризации выплат в счет обслуживания советской задолженности, приходящихся на 1999-2000 гг. Льготный период, в течение которого Россия будет выплачивать только часть процентов, продлится до 2020 г.

#### МБРР

International Bank for Reconstruction and Development, IBRD начал работу 25 июня 1946 г. Штаб-квартира — г. Вашингтон, округ Колумбия, США.

Президент ВБ и МБРР – Джеймс Вулфенсон (James D. Wolfensohn, США). МБРР имеет статус специализированного учреждения ООН.

Цели: оказание помощи в реконструкции и развитии территорий членов Банка; стимулирование развития производственных предприятий и ресурсов в менее развитых странах; оказание содействия частным иноинвестициям; содействие перспективному сбалансированному росту межд. торговли и поддержание равновесия платежных балансов; организация займов или их гарантий, предоставляемых в связи с межд. займами через другие каналы; осуществление операций с учетом воздействия межд. инвестиций на условия деловой активности, существующие на территориях его членов.

Членами МБРР по состоянию на 1998 ф.г. (с 1 июля 1997 г. по 30 июня 1998 г.) являлась 181 страна, включая все наши бывшие союзные республики. Страны, подающие заявку на вступление в члены МБРР, должны сначала быть принятыми в МВФ.

Уставной капитал Банка составляет 191 млрд. долл. Он делится на 1,5 млн. акций, предоставляемых только по подписке. На 30 июня 1998 г. подписной капитал составил 186 млрд. долл. (98% уставного капитала). Минимальное число акций, на которое подписываются члены, определяется Банком. Он же определяет условия, на которых члены могут подписаться на акции акционерного капитала в добавление к своим минимальным подпискам.

Подписка России в капитале МБРР по состоянию на 30 июня 1998 г. – 44,7 тыс. акций (5,4 млрд. долл.; оплачено акций на 334 млн. долл.), или 2,9% от общего количества акций (45045 голосов, или 2,83% от общего количества голосов в 1 558 724 при принятии решений). Квота страны-члена в МБРР соответствует квоте в МВФ.

Высший орган МБРР – Совет управляющих. Каждая из стран-членов МБРР представлена одним членом в Совете управляющих, обычно на уровне министра. Исполнит. орган – Совет директоров, принимает решения о политике Банка, на основе которой строится его работа, утверждает предоставление всех займов. Совет директоров состоит из 24 членов, 5 из которых назначаются от стран, обладающих наибольшим числом акций, остальные избираются по особой процедуре. Президент МБРР является также председателем Совета директоров. Банк открыл 90 представительств, в том числе в РФ. Постпред МБРР в России – Майкл Картер (Michael Carter, США).

МБРР и МАР входят в ВБ (World Bank). ВБ, Межд. фин. корпорация (МФК), Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ) и Межд. центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) составляют World Bank Group.

*Россия и ВБ.* РФ вступила в МБРР, а также в МАР, МФК и МАГИ, входящие в группу ВБ, в июне 1992 г. Постановлением правительства РФ от 7 сент. 1992 г. участие России в МБРР поручено обеспечивать минфину, минэкономики, МВЭС, Банку России и МИД.

Кредитное сотрудничество МБРР с его членами строится на основе утверждаемой ежегодно для каждой страны стратегии содействия (Country Assistance Strategy). 6 авг. 1992 г. Совет директоров МБРР одобрил решение о выделении России пер-

вого «реабилитационного» займа (rehabilitation loan) (600 млн. долл.), направленного на поддержку программы рыночных реформ. Он практически освоен. После решения МВФ выделить России вторую часть т.н. «системного» кредита (Systemic Transformation Facility) (1,5 млрд. долл.) стали возможными и переговоры по второму реабилитационному займу (600 млн. долл.).

За этим шагом последовало решение Совета директоров МБРР от 14 дек. 1993 г. об освобождении наших проектов от обязательства погашать задолженность по займам МБРР в приоритетном порядке.

В мае 1994 г. Совет директоров МБРР одобрил стратегию Банка в отношении России на 1994/95 ф.г. Она предусматривала объем кредитования в 1,5 млрд. долл. с 1 июля 1994 г. Принципиальными вопросами являлись сокращение удельного веса связанных займов, предназначенных для закупок за границей, и активизация сотрудничества в отраслях экономики, которые не являются объектом крупных частных инвестиций (ТЭК, дорожное строительство, транспортная инфраструктура и т.п.).

Утвержденная Советом директоров МБРР 6 июня 1995 г. стратегия в отношении России на 1995/96 ф.г. была нацелена на поддержку частного сектора и развитие рыночных механизмов, нейтрализацию негативных соц.-эконом. последствий переходного периода, подготовку соответствующих рекомендаций. Кредитное содействие включало в себя 6 займов в размере до 1,5 млрд. долл.

В апр. 1997 г. в ходе визита в Москву президента ВБ Дж. Вулфенсона достигнуты договоренности о предоставлении займа на структурную перестройку, т.е. несвязанного бюджетного финансирования в 1,5 млрд. долл., займа на структурную перестройку соцзащиты в объеме 500 млн. долл., займа на реформу здравоохранения, образования и с/х. Эти договоренности легли в основу стратегии помощи России на 1998/99 ф.г., утвержденной Советом директоров МБРР 5 июня 1997 г. Особенностью этого документа является то, что в нем рассмотрены 3 сценария (пессимистический, базовый и оптимистический) развития экономики в России и определены соответствующие им объемы кредитования. В центре внимания – повышение устойчивости фин. и налоговой систем, а также реформирование системы соцобеспечения, реструктуризация углепрома, ускорение преобразований в с/х на рыночных принципах. Общий объем заемных средств в 1998 г. составил 1,6 млрд. долл.

За время сотрудничества МБРР предоставил России 40 займов на 11,3 млрд. долл., 3 гранта по линии Глобального экологического фонда (83,3 млн. долл.) и 1 гарантийную операцию по проекту «Морской старт» на 100 млн. долл. Программа заимствований России на 1997/2000 ф.г. охватывает 46 проектов на 13,2 млрд. долл.

Согласно правилам МБРР, установлены жесткие ограничения на размер суммы использованных займов для одной страны, исходя из лимитов риска на заемщика. Этот лимит составляет 13,5 млрд. долл. использованных кредитных средств для России. Общий объем предполагаемых заимствований у МБРР в 1999 г. составил 3240 млн. долл., из которых 1200 млн. долл. (37% от общей суммы на 1999 г.) – бюджетозамещающие



займы; 300 млн.долл. (9,2%) — поддержка региональных бюджетов; 1790 млн.долл. (51%) — инвестиционные проекты; 100 млн.долл. (2,8%) — тех. помощь и 2,2 млрд.долл. — гарантийные операции. Объем гарантийных операций не входил в лимит заимствований у МБРР на 1999 г., а также не увеличивает объем внешнего долга России.

Ряд утвержденных и подписанных соглашений о займах ожидают вступления в силу. В среднем между утверждением займа Советом директоров МБРР и его вступлением в силу проходит 10 месяцев. Самая большая задержка произошла с займом на развитие службы занятости и соц. защиты — 22 мес.

Невступление в силу ряда утвержденных и подписанных соглашений о займах связано с невыполнением условий, которые оговариваются в соглашениях. К таким условиям относятся: создание групп по подготовке и реализации проектов, открытие спецсчетов для обслуживания проектов в приемлемых для МБРР рос. банках, выбор консультантов по подготовке проектов и подписание с ними контракта и т.д.

Другая важная проблема заключается в низком уровне освоения рос. производителями выделяемых средств — 40-65%, что вызывает озабоченность Банка. Общий рейтинг портфеля проектов — 67%. При этом и сама Россия несет потери: за открытие кредита взимается особый сбор; предусмотрена выплата со стороны заемщика комиссионных не менее 0,25% в год от неизрасходованной суммы займов. Россия только в 1998 г. заплатила МБРР 11 млн.долл. за неизрасходованную часть заимствований. Погашение долга перед МБРР за 1998 г. составляет 62,2 млн.долл., за 1999 г. — 143, 2000 г. — 370, 2001 г. — 758, 2002 г. — 1316, 2003 г. — 2218 млн.долл.

По итогам переговоров относительно поддержки стабилизационной программы правительства РФ МБРР принял решение о выделении России финпомощи в 6 млрд.долл. с конца 1999 г. Эти средства включают предоставленные бюджетные, инвестиционные займы, займы по линии тех. содействия, а также ряд новых, преимущественно бюджетных, займов.

*Межд. ассоциация развития.* МАР создана в 1960 г. как юридически самостоятельная фин. организация в составе ВБ для оказания многосторонней фин. помощи наименее развитым странам мира. Штаб-квартира — Вашингтон. Президент — Джеймс Вулфенсон (как президент группы ВБ). В отличие от займов МБРР, предоставляемых на условиях, близких к рыночным, **кредиты МАР** имеют более льготный характер: они **предоставляются на 35-40 лет, беспроцентно**, с отсрочкой выплаты основного долга на 10 лет. Критерием получения кредита МАР является уровень ВВП в стране на душу населения ниже определенного, периодически уточняемого показателя. **78 стран, в том числе Армения, Азербайджан, Грузия и Киргизия**, имеют право на получение льготных кредитов по линии МАР.

Членство в МАР открыто для всех членов МБРР. Членами МАР являются 158 стран. Россия вступила в МАР в качестве страны-донора в июне 1992 г. МАР и МБРР имеют общие руководящие органы и штат. Высший орган — Совет управляющих. Исполнит. орган — Совет директоров, принимающий решения о политике Ассоциации и

предоставлении займов.

МАР формирует уставный капитал из первоначальных взносов стран-членов, размер которых определяется суммой подписного капитала страны в МБРР, обязательных последующих взносов стран-доноров (периодические пополнения), а также добровольных взносов.

Первоначальная подписка каждого члена делится на 2 части. 10% подписки оплачиваются золотом или в СКВ. Остальные 90% — в нацвалюте. Оплата последующих подписок осуществляется только в нацвалюте. Источниками средств для кредитов МАР являются прибыли, полученные по займам МБРР, и погашение ранее предоставленных кредитов МАР. Сумма подписного капитала составляет 93 млрд.долл. Подписка России — 152,7 млн.долл. За время существования МАР было проведено 10 пополнений капитала.

МАР ориентируется на финансирование конкретных программ в развивающихся странах. Из 5,66 млрд. долл. общего объема кредитов 1494 млн.долл. были направлены в с/х проекты, 816 — в образование, 711 — на здравоохранение. Кроме того, кредиты МАР направляются на строительство и реконструкцию предприятий энергетики, развитие транспортного парка и дорожное строительство, подготовку управленческих кадров. Средства МАР по регионам распределяются: Африка — 39%, Юж. Азия — 25%, Вост. Азия — 19,4%, Европа и Центр. Азия — 9,5%, Лат. Америка и Карибы — 6,2%, Бл. Восток и Сев. Африка — 0,9%.

В связи с сокращением притока фин. ресурсов в развивающиеся страны остро поставлен вопрос об очередном, 11 пополнении капитала МАР. Ситуация осложняется тем, что США не выполнили в полном объеме своих обязательств в рамках предыдущего пополнения капитала. Правительство РФ приняло решение о нашем участии в 11-м пополнении капитала МАР 37 млн.долл., с внесением их в 1997-2006 гг.

## ВТО

*Об ам. позиции по повестке дня ВТО.* 30 нояб.-3 дек. 1999 г. в Сиэтле (шт.Вашингтон) прошла министерская встреча ВТО, которая определила повестку дня и дала старт новому раунду межд. торг. переговоров в рамках ВТО. В итоге позиция США была сформирована из 3 основных блоков: первоочередные вопросы, требующие ускоренного решения; приоритетные проблемы более долгосрочного плана; институциональные реформы, в т.ч. реформа ВТО.

К первой группе вопросов американцы относят следующие: либерализация режима, снижение субсидий и устранение барьеров в торговле с/х продукцией; либерализация и введение нац. режима в торговле услугами; повышение открытости и транспарентности госзакупок; защита прав; определение новых сфер деятельности ВТО, например участие в создании стимулирующего частную конкуренцию регуляторного режима в межд. торговле, прежде всего в торговле услугами; вовлеченность в борьбу со взяточничеством и коррупцией.

К вопросам «второй очереди», для решения которых американцы не собираются устанавливать четких временных рамок, они относят заключенные Соглашения по ИТ-II, которое должно обеспечить доступ стран к наиболее современным ИТ,

продолжение работы над проблемами электронной торговли, выработка гарантий транспарентности госзакупок, которые должны сократить возможность для взяточничества и коррупции, достижение консенсуса по рожденной в недрах АТЭС (с подачи американцев) инициативе по секторальной либерализации торговли.

Наконец, институциональные реформы видятся американцам в следующих измерениях: совершенствование режима благоприятствования торговле, которое можно было бы начать с реформы таможенного режима; развитие инфраструктурного потенциала в развивающихся странах, с тем чтобы обеспечить им доступ к основной инфраструктуре экономики XXI века — связи, информации, финансам, ИТ; сопряжение торговли с природоохранной политикой; либерализация торговли должна поощрять деятельность по охране чистоты воздушной и водной среды, защите природных ресурсов; взаимосвязь торговли с вопросами охраны труда; эконом. рост должен сопровождаться устранением детского труда, соблюдением межд. норм по охране труда; координация деятельности между ВТО и МФО; реформа ВТО в направлении большей транспарентности самой организации, в т.ч. с целью получения поддержки ВТО со стороны широких общественных кругов.

*О взаимодействии АТЭС и ВТО в обл. либерализации торговли.* Современные процессы глобализации мировой экономики в большой степени определяются широким спектром различных форм межгос. сотрудничества: взаимодействие в рамках организаций и форумов всемирного масштаба (ООН, ВТО, МВФ, МБРР и т.п.), региональные интеграционные объединения и соглашения (ЕС, СНГ и т.п.), региональные форумы (АТЭС).

Участниками ВТО является **большинство современных государств** (ряд государств, не входящих в ВТО, находятся в процессе присоединения к данной организации). Это придает глобальный характер взаимодействию в рамках ВТО, наряду со строгой специализацией на согласовании правил, процедур и практики торг.-полит. регулирования. АТЭС — региональный форум, объединяющий 21 государство АТР, на долю которых приходится 42% межд. торговли, при суммарном ВВП — более 16 трлн.долл. АТЭС не является ни межд. организацией в строго юр. смысле (устав, основополагающее соглашение, фиксированные права и обязанности государств-членов), ни региональным торг. соглашением. Это форма регионального сотрудничества государств, в основе которой лежит взаимное полит. согласие по продвижению совместных инициатив, прежде всего в сфере либерализации торговли и инвестиций (наряду с развитием более тесного эконом. сотрудничества, осуществлением тех. содействия развивающимся странам и построением «Азиатско-тихоокеанского сообщества»). Именно концентрирование АТЭС на направлении торг. либерализации (о чем свидетельствует одна из основных и амбициозных целей, определенная государствами-участниками, — **создание крупнейшей в мире зоны свободной торговли и инвестиций к 2020 г.**) объединяет данный межд. форум с тематикой ВТО.

Общность целей ВТО и АТЭС, наличие в АТЭС участников, не являющихся членами ВТО (в том числе Россия), — все это сформировало в определенной мере уникальную основу для разно-

форматного и взаимодополняемого сотрудничества в сфере торг.-полит. регулирования. Предпосылкой для взаимодействия стала заявленная при создании АТЭС полит. воля его участников ориентироваться на общемировые цели и механизмы многосторонней системы регулирования межд. торговли (сначала на базе ГАТТ, а в дальнейшем — ВТО и ее договорно-правовой системы). На учредительном форуме АТЭС в Канберре в 1989 г. в качестве одной из задач взаимного сотрудничества было заявлено о намерении стремиться к торг. либерализации не только на региональном уровне, но и в глобальном масштабе, прежде всего в рамках проходящего в то время Уругвайского раунда многосторонних торг. переговоров. В Программе действий, принятой в 1995 г. в Осаке, в качестве ключевого принципа работы по созданию в регионе зоны свободной торговли признается необходимость согласованности всех мер с правилами ВТО; документ содержит конкретные механизмы продвижения участников АТЭС к созданию зоны свободной торговли в регионе.

Формы и механизмы, на основе которых участники АТЭС согласуют свои акции с процессами, идущими в ВТО, отличаются значительным разнообразием: подготовка совместных позиций перед важнейшими мероприятиями ВТО, взаимный контроль за выполнением обязательств в рамках ВТО и их единообразным применением, тех. содействие в выполнении указанных обязательств, разработка перспективных проектов по дальнейшей либерализации межд. торговли, инициативные действия по односторонней либерализации торг.-полит. регулирования.

Если АТЭС отличается широкий охват всего спектра эконом. сотрудничества (торговля товарами и услугами, инвестиции, согласование общих подходов к макроэконом. политике, отраслевое эконом. сотрудничество, техсодействие и т.п.), то ВТО сфокусировало свою деятельность на разработке процедур регулирования торговли: тарифные (тамож. пошлины) и нетарифные инструменты (импортные налоги и сборы, специфические торг. барьеры, стандарты, особенности тамож. и адм. процедур и т.п.). Роль АТЭС на данном направлении заключается в формировании единых подходов государств региона. Показательной стала встреча лидеров экономик АТЭС в сент. 1999 г., где тематика ВТО, прежде всего министерская встреча в Сизтле и перспективы начала нового раунда многосторонних торг. переговоров, стала одним из центр. вопросов.

Участниками АТЭС ведется работа по созданию зоны свободной торговли между развитыми странами региона к 2010 г., с включением в нее развивающихся государств к 2020 г. В рамках АТЭС действует принцип *standstill* — неухудшение достигнутого уровня открытости в регулировании внешней торговли. В силу обязательства применять достижения взаимной либерализации торговли на основе принципа РНБ, а также исходя из принципа «открытого регионализма», АТЭС выступает в качестве инициативного центра односторонней либерализации в рамках ВТО (по взаимному согласию участников, АТЭС не рассматривается в качестве торг. блока, и соответственно достигнутая степень сокращения торг. защиты распространяется на третьи государства, не являющиеся участниками АТЭС, на основе РНБ).

Направлениями торг. политики для приоритетной разработки в АТЭС определены **11 секторов**: тарифное регулирование торговли; нетарифное регулирование торговли; гос. закупки; облегчение погран. формальностей; разрешение споров в сфере торговли и инвестиций; услуги; инвестиции (в том числе связанные с торговлей инвестиционные меры); ИС; политика в обл. конкуренции; реализация обязательств в рамках ВТО; сокращение уровня вмешательства государства в экономику.

На практике инструментом оценки эффективности либерализации является договорно-правовая база ВТО. В первую очередь имеются в виду ГАТТ и принятые в его развитие соглашения (списки тарифных уступок, связанность тарифов, применение нетарифных мер, в том числе стандартов и оценок соответствия, механизмы тамож. оценки и правила определения происхождения, исключения из принципа РНБ, в том числе вопросы осуществления правит. закупки), Генсоглашение по торговле услугами (ГАТС) (меры регулирования сектора услуг, имеющие горизонтальный эффект, исключения из РНБ и нац. режима, обязательства по секторам). Соглашение по торг. аспектам прав ИС (ТРИПС) и Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС).

Совместные планы действий являются основным механизмом в рамках АТЭС по достижению поставленных на полит. уровне целей. В сфере торг. политики координирующим органом является Комитет по торговле и инвестициям и созданные в его рамках специализированные подкомитеты и рабочие группы (по вопросам доступа на рынки, по услугам, по инвестициям, по ИС, подкомитет по стандартам и оценке соответствия, подкомитет по тамож. процедурам, и т.д.). Проблематика ВТО входит в сферу компетенции вышеперечисленных органов. Так, в мае 1999 г. в Китае Комитетом была проведена неформальная встреча по вопросам реализации участниками АТЭС соглашений ВТО в обл. торговли ИТ, услугами в сфере телекоммуникаций и фин. услугами. В качестве отдельного направления деятельности Комитета выступает разработка конкретных программ поддержки и содействия членству участников АТЭС в ВТО. Значительным элементом деятельности АТЭС в обл. многостороннего регулирования межд. торговли является **система техсодействия развивающимся странам** в реализации их обязательств в рамках ВТО. В документах АТЭС, в частности в Программе действий, принятой в 1995 г. в Осаке, оговорено намерение оказывать тех. содействие участникам АТЭС, не являющимся членами ВТО, в процессе их присоединения к данной межд. организации. Инструментом такого рода содействия выступают семинары и учебные курсы по тематике межд. торг. регулирования, программы по выявлению трудностей в реализации соглашений ВТО и разработка предложений по их совершенствованию, участие в осуществлении проектов тех. содействия, разрабатываемых Секретариатом ВТО.

Среди направлений работы в 1999 г. можно выделить:

— группа по доступу на рынки продолжала осуществлять сбор данных по тарифному и нетариф-

ному режимам регулирования внешней торговли участников АТЭС и направляла их в Секретариат ВТО;

— группа по услугам оказывала содействие Секретариату ВТО в работе по Классификатору услуг (бухучет, инжиниринг, архитектура);

— подкомитетом по тамож. процедурам реализовывались тех. поддержка процессов компьютеризации тамож. пунктов, создание единой базы данных по тарифам участников АТЭС, тех. содействие в применении положений Соглашения о тамож. оценке в рамках ВТО, а также по правилам и процедурам применения тамож. органами положений ТРИПС;

— группа по ИС проводила работу по оценке реализации участниками обязательств в рамках ТРИПС и выявлению сфер, где необходимо оказание тех. содействия. В июне 1999 г. в Корее прошел симпозиум по данной проблематике;

— секция по конкурентной политике проводила активные консультации с Секретариатом ВТО по торг. аспектам;

— рабочая группа по правит. закупкам подготовила и направила в Секретариат ВТО доклад о практике начала применения участниками АТЭС единых принципов;

— группа по торг. спорам подготовила и провела семинар по правилам и процедурам разрешения споров в рамках ВТО.

В итоговом докладе о реализации программ АТЭС за 1999 г. намечено расширение работ по взаимодействию с ВТО, а в качестве приоритетных выделены: упрощение тамож. процедур, стандарты и оценка соответствия, техсодействие в реализации действующих соглашений ВТО и подготовке новых. В 1 половине 2000 г. АТЭС предполагает провести мероприятия по связанной с ВТО проблематике: симпозиум по правам ИС (Япония, 28-29 фев.); заседание рабочей группы по либерализации в сфере торговли углем (Китай, март), встреча министров торговли экономик-участников АТЭС (Австралия, 6-8 июня), семинар и заседание рабочей группы по электронной торговле (Бруней, 21-22 июня; Таиланд, 20-22 июля) и т.п.

Другим существенным элементом деятельности АТЭС стала программа «Ранней добровольной секторальной либерализации» (РСДЛ), выдвинутая в 1996 г. и принятая к разработке в 1997 г. в Ванкувере. Суть данной инициативы в определении 15 наиболее существенных для АТР секторов межд. торговли для последующей односторонней комплексной либерализации посредством:

— существенного сокращения уровня тарифной защиты по наиболее важным товарным позициям, вплоть до их полной отмены;

— разработки совместных программ деятельности по уменьшению использования других мер торг.-полит. регулирования, которые оказывают негативное влияние на торговлю в выбранном секторе. Имеется в виду, что по ряду товарных позиций в указанных секторах действующий уровень тарифной защиты не является препятствием для расширения торговли.

Ключевое значение в этом случае приобретают различного рода нетарифные барьеры;

— разработки и осуществления совместных мероприятий по эконом. и тех. сотрудничеству в выбранных секторах либерализации.

Среди указанных 15 выделена подгруппа из 9 секторов передовой либерализации: товары по защите окружающей среды, игрушки, рыба и продукты ее переработки, медоборудование, лесопродукты, химтовары, драгизделия, телекоммуникации. И 6 секторов последующей либерализации: каучук, удобрения, продукты питания, гражд. авиастроение, автомобили, масляные культуры.

Особенностью выбранных секторов является то, что экономика АТР играет определяющую роль в торговле данными товарами: энергетика — 53% от мирового импорта; рыба и продукты ее переработки — 57%; химтовары — 33%; игрушки — 69%; лес — 73% соответственно.

В 1998 г. было принято решение о переводе инициативы РСДЛ из регионального формата на уровень ВТО, с целью рассмотрения возможности интеграции данной идеи в общие процессы либерализации торговли с участием государств-участников ВТО. В Секретариат ВТО был передан первый проект пакетного обязательства, подготовленный в АТЭС (вторая часть находится в стадии согласования и разработки). В рамках ВТО данное предложение получило название плана «Ускоренной тарифной либерализации», который обсуждается в ВТО в ходе различного уровня контактов государств-членов.

В качестве позитивного результата инициативы РСДЛ можно назвать начало применения Договоренности участников АТЭС по взаимному признанию в секторе телекоммуникаций, разработку и осуществление программ в обл. эконом. и тех. сотрудничества (в том числе проект создания базы данных по возможностям для инвестирования в ТЭК участников АТЭС).

Взаимодействие АТЭС с процессами, идущими в рамках ВТО, значительный полит. вес участников данного форума, их ключевые позиции в межд. эконом. системе на практике определили возможности объединения активно продвигать торг.-полит. интересы на основе совместно разрабатываемых позиций. Россия, ставшая членом АТЭС в 1997 г., могла бы эффективно использовать предоставляемые членством в данном форуме возможности для создания благоприятных условий развития торговли со странами региона и достижения более выгодных условий своего вступления в ВТО.

*Проблема ВТО в ам.-китайских отношениях.* 15 нояб. 1999 г. в Пекине министр внешней торговли и эконом. сотрудничества КНР Ши Гуаншэн и представитель США на торг. переговорах Ш. Барщевски скрепили подписями соглашение между КНР и США об условиях вступления КНР в ВТО. Тем самым был завершен **переговорный марафон, длившийся 13 лет.**

Китайцы отстаивали право на прием в Организацию на специфических «китайских» условиях, американцы упирали на необходимость согласования «приемлемых коммерческих оснований». Лишь в последний год, на финишной прямой, ход событий ускорился, приобретя драматический накал.

В апр. 1999 г. в США прибыл зам. премьера Госсовета КНР Чжу Жунцзи. Визит состоялся под аккомпанемент взрывов натовских бомб в Югославии, гремевшей в ам. полит. истеблишменте анафемы по поводу «китайского шпионажа» и по-

пыток Пекина подкупить администрацию Б.Клинтона и т.п. Чтобы «пробить» поездку, Чжу Жунцзи пришлось выдержать нелегкий бой в Политбюро ЦК КПК, где многие считали неуместным контакт с Вашингтоном на высшем уровне при подобных обстоятельствах. Сломить сопротивление оппонентов премьер смог при помощи одного аргумента — стратегической необходимости для КНР решить вопрос о вступлении в ВТО. Он привез серьезный набор предложений, по мнению большинства ам. экспертов даже выходящих за рамки требований ВТО и полностью удовлетворяющих все ам. претензии.

В Белом доме отдавали отчет в том, ради чего приехал Чжу Жунцзи. Накануне визита переговоры по ВТО вышли на круглосуточный режим, проходя в нескольких плоскостях и по линии различных ведомств — офиса представителя США на торг. переговорах, министерств торговли и финансов и даже центробанков. В Вашингтоне не строили иллюзий относительно того, что поставлено на карту лично для Чжу Жунцзи (с ним персонально связывают надежды на поступательное продвижение рыночных реформ в КНР). И все же произошла осечка. Китаец вернулся в Пекин с пустыми руками.

На встрече с Ши Гуаншэном в рамках визита Чжу Жунцзи, Ш. Барщевски предлагает подписать объемистый (в несколько десятков страниц) документ, представляющий, по ее словам, согласованные позиции сторон относительно условий приема КНР в ВТО, и на этом считать двусторонний этап в вступлении КНР в ВТО завершённым. Китайский партнер отказывается — он не может ставить подпись под столь ответственной договоренностью «вслепую», требуется изучить текст. Ш. Барщевски предлагает компромиссную процедурную развязку — чтобы не затягивать процесс, парафировать «пакет», согласованным же он будет считаться после получения окончательного ответа китайской стороны. До этого содержание документа юр. силы не имеет и огласке не передается. Министр соглашается, на бумагу ложатся подписи Ши Гуаншэна и Ш. Барщевски.

Следующий день начинается с неприятного для китайцев сюрприза — основные положения документа опубликованы в ам. печати и доложены в конгресс как полностью отработанное соглашение. Уже первое знакомство с переданным Ш. Барщевски «сборником» показывает, что ряд зафиксированных в нем позиций для Пекина неприемлем — в том, что касается либерализации доступа для иностр. капитала в сферу банковских услуг и телекоммуникаций, открытия китайского кинопроката и с/х рынка, а также применения антидемпинговых процедур, предусмотренных ам. законодательством.

Ши Гуаншэн возмущен. Он сообщает американцам, что в подобном виде на договоренность с США Китай пойти не может. Чжу Жунцзи после окончания офиц. встреч поздно вечером просит специальной встречи с Б.Клинтоном и до глубокой ночи «уламывает» его «восстановить статус-кво». Результат прямо противоположный — президент выдвигает новые требования: ввести доп. ограничения на экспорт китайского текстиля в США, выходящие за рамки ВТО. После завершения встречи в овальном зале Белого дома собирается совещание ведущих чинов администрации.

Госсекретарь М.Олбрайт, помощник по нац. безопасности С.Бергер, Ш.Баршевски убеждают Б.Клинтона в необходимости нахождения компромисса. «Первое лицо» колеблется — над ним довлеют соображения надвигающейся предвыборной кампании, в которой мнение текстильного лобби, Голливуда и производителей сельхозпродукции способно сыграть решающую роль.

Китайский премьер покидает Вашингтон в дурном расположении духа. Перед отъездом он высказывается по косовским событиям, хотя и в достаточно «причесанных» выражениях, но за которыми хорошо прочитывается глубокое раздражение.

Б.Клинтон пытается исправить положение, созванивается с остановившимся в Нью-Йорке Чжу Жунцзи и просит не драматизировать ситуации — пусть переговорщики снова встретятся, развязки непременно будут найдены. Через 2 недели в Женеве начинается очередной раунд переговоров. Завершается он на разочаровывающей Пекин ноте — американцы стоят на своем: вашингтонский «пакет» стал реальностью, отступить некуда, «позади конгресс», который администрации уступок не простит.

И опять в переговорном процессе наступает тягостная пауза, в которой внезапно раздаются взрывы ам. ракет, попавших в посольство КНР в Белграде. Отношения между США и КНР оказываются на грани глубокого кризиса. В таких условиях не до ВТО.

Молчание прерывается лишь в сентябре, после встречи Б.Клинтона с Цзян Цзэминем в Окленде в ходе саммита АТЭС. Переговорщики приступают к работе тут же, в Новой Зеландии, а затем переезжают в Пекин. Прогресса, однако, не происходит — стороны остаются «при своем». В конце месяца в Вашингтон прибывает Ши Гуаншэн. Вновь безрезультатно.

15 окт. в Овальном зале Белого дома собирается внешнеполит. команда Б.Клинтона — С.Бергер, М.Олбрайт, Ш.Баршевски, Дж.Сперлинг (помощник президента по эконом. политике), К.Либертал и др. В повестке дня один вопрос — как решить проблему ВТО в диалоге с Китаем. Мнения разделяются: «политики» (М.Олбрайт, С.Бергер, К.Либертал) настаивают на необходимости нахождения компромиссной развязки, «экономисты» (главным образом — Ш.Баршевски) доказывают безальтернативность линии на «выжимание» из Китая согласия с «пакетом Чжу Жунцзи». Выбирается «средний» вариант.

16 окт. Б.Клинтон звонит Цзян Цзэминю и ставит «вопрос ребром»: китайское руководство должно принять полит. решение — быть ли КНР в ВТО. Времени для раздумий не остается — если проблему не урегулировать к министерской встрече Организации в Сياتле (30 нояб.-2 дек. 1999 г.), вступление Китая отложится на неопределенное время. Председатель «не поддается» — в полном объеме ам. требования принять невозможно, нужны встречные уступки и с ам. стороны. Вина за сложившуюся ситуацию лежит на ам. стороне — не надо было раньше времени разглашать и объявлять согласованными условия, лишь принятые китайской стороной к рассмотрению в ходе визита Чжу Жунцзи. Лидеры договариваются созвониться после европейского турне Цзян Цзэминя. Если удастся найти общий язык, в Пекин

готовы немедленно вылететь ам. переговорщики.

3 нояб. Б.Клинтон, выступая по бюджетным вопросам, подчеркивает, что в апреле в Вашингтоне никаких конкретных договоренностей с китайцами по проблеме ВТО достигнуто не было. Пекину послан сигнал — администрация готова «отыграть назад».

Сигнал понят — 6 нояб. между Б.Клинтоном и Цзян Цзэминем происходит телефонный разговор, после которого в КНР направляются Ш.Баршевски и Дж.Сперлинг (присутствие в составе делегации последнего расценено многими наблюдателями как обнадеживающий симптом — Дж.Сперлинг известен как один из наиболее активных сторонников компромисса с китайцами в команде Б.Клинтона). Их сопровождает внушительная межведомственная команда экспертов, вполне адекватная поставленной перед ними задаче достижения «решающего перелома»: зам. торгпреда Р.Кэсиди, спец. помощник президента по делам Вост. Азии К.Либертал, зам. госсекретаря по делам Вост. Азии и Тихого океана С.Шэк, эксперты минфина, минторга и др.

Переговоры начинаются в «штатном» режиме — стороны придерживаются прежних позиций и не желают уступать ни на йоту. На 4 день американцы объявляют о бесполезности происходящего и намерении возвращаться. Однако, после консультаций с Вашингтоном, Ш.Баршевски сообщает о намерении задержаться для последней попытки найти развязку.

Прорыв наступил 13 ноября, когда ам. делегацию пригласили к Премьеру Госсовета КНР Чжу Жунцзи, который и согласовал окончательный вариант «пакета». В изложении Ш.Баршевски премьер отметил, что **в Китае еще не создана рыночная экономика — этот процесс будет завершен через 10 лет.** Соответственно, сроки действия антидемпинговых процедур в отношении стран с нерыночной экономикой, на которых настаивает ам. сторона (12 и 15 лет), для КНР не имеют внешнеторг. значения. Китайскому руководству вступление в ВТО нужно как фактор в полемике с внутри. оппозицией, инструментом обеспечения необратимости процесса рыночных реформ в КНР.

На следующий день американцев принял председатель КНР Цзян Цзэминь, который на высшем уровне «благословил» соглашение.

По утверждениям ам. представителей (Ш.Баршевски, Дж.Сперлинг и др.), в итоге сторонам удалось выйти к договоренности, превосходящую апрельскую. Хотя в Вашингтоне итоги трактуется как обоюдный выигрыш (win-win), анализ взятых Пекином обязательств позволяет говорить, что положит. сальдо все же на ам. стороне:

— общий уровень импортных тарифов в КНР снижается до 17%. В том числе на импортируемую с/х продукцию (что важно для США) пошлины уменьшаются до 14,5-15%. Китайцы обещали расширить льготные импортные квоты по импорту из США, пшеницы, кукурузы, хлопка и др. Снимается госдотирование экспорта китайской с/х продукции;

— китайцы пошли на уступки в обл. торговли автомобилями. Импортные пошлины снижаются до 25% (с 80-100%) к июлю 2006 г., при этом сокращения будут осуществлены уже в первые годы (изначально китайцы настаивали на 35% к 2008 г. с основными снижениями ставок тарифов в по-

следние годы). Разрешается финансирование сделок с ам. автомобилями в КНР небанковскими учреждениями (GM Credit, Ford Credit и т.п.), а также непосредственный **допуск ам. фирм в розничную торговлю машинами и сферу автосервиса**. Как отметила Ш. Барщевски, эти условия лучше, чем предоставлены США Японией;

— в сфере дистрибуторских услуг ам. фирмы приобрели право на обработку как ввозимых, так и производимых в Китае товаров. При этом все ограничения по товарному охвату будут сняты в течение 3 лет с момента вступления КНР в ВТО. В смежных областях (транспортировка, хранение, реклама, тестирование, упаковка) ограничения снимаются в течение 3-4 лет с момента присоединения Китая к ВТО. **США получают право создавать в КНР дочерние предприятия со 100% иностр. участием.**

— в секторе телекоммуникации допускается уровень иностр. участия до 49%. Доля инокапитала в услугах с добавленной стоимостью и пейджинговой связи — до 50%, через 2 года после приема Китая в ВТО, причем до 49% уже в первый год (согласно «апрельскому пакету» — до 49% в течение 4-5 лет с разбивкой по годам: до 30% в первые 2 года, затем — до 35, 40 и 49% соответственно). Географические ограничения на предоставляемые ам. операторами услуг мобильной, пейджинговой связи и услуг с добавленной стоимостью снимаются через 3-6 лет после вступления КНР в ВТО. **Ам. фирмам разрешается допуск в сектор услуг Интернет на территории КНР.** Ликвидируется разница в условиях использования геостационарных и орбитальных спутников связи;

— в сфере страхования Пекин уступил требованиям США снять географические ограничения на выдачу новых лицензий через 5 лет после приема Китая в ВТО. При этом их предоставление будет диктоваться исключительно пруденциальными соображениями, без подтверждения эконом. целесообразности и количественных ограничений. **В услугах по страхованию жизни** иностр. участие ограничено в 50%, в иных видах страхований — в 51% с момента вступления КНР в ВТО, **с возможностью создания дочерних предприятий со 100% иностр. участием через 2 года;**

— инобанкам разрешено открывать **счета в местной валюте для нац. юр. и физ. лиц** через 2 года и 5 лет после приема КНР в ВТО соответственно. В течение 5 лет снимаются географические ограничения на их деятельность;

— в операциях с ценными бумагами американцы добились права создавать СП (пока, правда, без контрольного пакета) для управления активами, гарантирования и размещения ценных бумаг, деноминированных в нац. и инвалюте;

— китайцы пошли на широкие обязательства в сфере профессиональных услуг (юр., консалтинговые, архитектурные, инженерные, компьютерные, в обл. бухучета и налогообложения). В создаваемых компаниях (кроме юр. фирм по нац. праву) ам. фирмам разрешено **владение контрольным пакетом акций;**

— дано «добро» на широкую либерализацию **гостиничного сектора — до 100% иностр. участия** через 3 года после вступления КНР в ВТО. Разрешен полный набор услуг для иностр. туроператоров и их доступ в основные турцентры КНР;

— в обл. аудиовизуальных услуг разрешено

49% иностр. участие в компаниях по распространению видео- и звукозаписей, иностр. владение и управление кинотеатрами. Китай обязался довести ежегодную квоту импортируемых иностр. кинофильмов до 50 (из них ам. — 20) через 3 года после приема КНР в ВТО;

— Пекин согласился с требованием об отмене нетарифных квот в течение 5 лет, а на некоторые товары — через 2-3 года после вступления КНР в ВТО;

— приняты условия американцев по ограничению импорта китайского текстиля в США — квотирование сохраняется до 2005 г., после чего в течение 4 лет будет специальный двусторонний режим, гарантирующий от резких скачков объемов импорта текстиля (в апреле китайцы были категорически против). Дано согласие на создание механизма сдерживания внезапного роста экспорта в США другой дешевой китайской продукции (будет действовать в течение 12 лет после вступления КНР в ВТО) и применение в отношении китайского импорта ам. нац. антидемпингового законодательства, предусмотренного для стран с нерыночной экономикой в течение 15 лет после приема Китая в ВТО.

Что показательно, с подписанием настоящего соглашения проблема не закрыта. Острые работы теперь переместилось во внутриам. плоскость — администрации еще предстоит провести через конгресс закон о предоставлении Китаю на постоянной основе режима «нормальных торг. отношений» (так с начала 1999 г. в США именуется РНБ). Сделать это будет непросто — пекинская договоренность «в штыхы» принята ам. профсоюзами, чьи голоса (14% трудоспособного населения США плюс члены семей) могут сыграть решающую роль в президентской гонке.

## ОФШОР

*О мерах по сокращению масштабов утечки капитала и «отмывания денег».* Ам. корпорации используют лазейки в законодательстве в целях снижения налоговых платежей в бюджет. Эти каналы могут использоваться и для не вполне легальных целей. Хотя оценки масштабов «отмывания денег» в мире расходятся, считается, что **основная часть «теневого» сектора экономики находит применение в США.** По мнению экспертов Контрольно-ревизионного управления США, «с учетом масштабов и степени развития фин. системы США и их географической близости к наркопроизводящим странам Ю. Америки», проблема «отмывания денег» остается серьезной. В мире ежегодно «отмывается» 300 млрд.долл., полученных от нелегальных операций, в том числе в США — 100 млрд.долл.

60-80% всех легализуемых в США «теневого» денег составляют поступления от продажи наркотиков. Другие источники получения нелегальных доходов — рэкет, ведение бизнеса через подставные компании, скупка активов и ценных бумаг за наличные, конверсия наличности в драгметаллы или товары, выставление фиктивных счетов по внешнеторг. операциям, ввоз инвалюты без предъявления ее на таможне и ее конверсия в пунктах обмена.

Значительных размеров достигли масштабы криминальных операций с участием «белых воротничков». В неблагоприятных целях могут ис-

пользоваться телеграфные и почтовые переводы, векселя, персональные, банковские и дорожные чеки, а также кредитные смарт-карты. По свидетельству ам. экспертов, «взрывной» рост банковских операций через Интернет породил новый вид «отмывания» денег — т.н. электронные деньги (**ecash**). Учитывая, что в США ежедневно осуществляется 700 тыс. электронных переводов на 2 млрд.долл., эффективный контроль за ними — сложная и дорогостоящая процедура.

«Отмывание денег» не ограничивается использованием связей с традиционным кругом стран с льготным банковским законодательством (**bank-haven**). Получившие широкую огласку в СМИ судебные процессы были связаны с использованием офшорных счетов. Ам. компании в офшорных зонах получают выгоды в форме налоговых льгот. Для частных лиц и корпораций важным достоинством офшорных счетов является анонимность, возможность вывести часть активов из-под контроля и аудита.

Согласно разработанной ам. экспертами классификации, **существует 4 основные категории офшорных зон**: безналоговые зоны на Багамских, Бермудских и Каймановых о-вах, отсутствуют налоги на прибыль, капитал и прирост капитала — местные власти взимают только небольшие платежи в доход государства за оформление корпоративных документов и регистрацию фирмы; безналоговые зоны для заграничных доходов в Панаме, Либерии, Гибралтаре, на о-вах Джерси, Мэн и Гернсейских; зоны льготного налогового режима на Кипре, Британских и Виргинских о-вах, взимаются все виды налогов, но, благодаря договорам об устранении двойного обложения, переводы доходов за границу облагаются налогом по сниженной ставке; специальные налоговые зоны в таких странах, как Австрия, Лихтенштейн и Нидерланды, предоставляются специальные налоговые льготы для компаний в выделенных отраслях экономики (судовладельцы, кинопрокатные фирмы и т.д.).

Около 3 десятков банков США вовлечены в операции в большинстве «зон повышенной секретности», в том числе в Бахрейне, Гонконге, Люксембурге, Панаме, Сингапуре, Швейцарии, на Багамских и Каймановых о-вах. **В каждой из указанных стран совокупные активы ам. банков превышают 1 млрд. долл.**

Учитывая, что субъекты теневого сектора экономики, как правило, осуществляют отмывание денег через банки, контроль за соблюдением банковского законодательства возложен на ряд учреждений, включая минфин, ФРС, госдеп, минторг и Фед. корпорацию депозитного страхования США. По ряду вопросов им оказывает содействие ФБР.

В перечне мероприятий, нацеленных на борьбу с отмыванием денег, особое место занимает требование «знай своего клиента». «Закон о банковской тайне» (The Bank Secrecy Act of 1970) обязывает комбанки, небанковские фининституты и торговцев недвижимостью вести спец. регистрацию и **извещать минфин США об операциях, связанных с вкладами на счета или изъятиями со счетов на 10 тыс.долл. и выше.**

В 1986 г. был принят «Закон о надзоре за отмыванием денег» (The Money Laundering Control Act of 1986), который предусматривает гражданскую и

уголовную ответственность за «реструктуризацию» банковских операций. В соответствии с его требованиями банки усилили контроль за повторяющимися сделками, связанными с продажей банковских чеков, почтовых переводов или дорожных чеков на сумму свыше 3 тыс.долл. Особое внимание при этом обращается на операции по обналичиванию повторяющихся чеков (**cash-back transactions**).

Большинство нелегальных операций совершается с участием офшорных отделений ам. банков, которые считают себя не связанными требованиями «Закона о соблюдении банковской тайны». В большинстве из офшорных зон действует местное законодательство, предусматривающее уголовную ответственность за разглашение банковской тайны. Это законодательство является препятствием для доступа иностр. контролирующих органов к информации о клиентах банков и к индивидуальным банковским счетам. В некоторых офшорных зонах допускается проведение ревизий только при условии возбуждения уголовного расследования и при наличии двустороннего соглашения об оказании взаимной юр. поддержки. В результате до авг. 1999 г. только в Гонконге и Сингапуре ам. инспекторам разрешили произвести ограниченную проверку отделений банков США. В числе выявленных нарушений главным является отсутствие или неполнота информации о бенефициарах по счетам. Так, 9 из 21 проверенных банков не располагали достаточной информацией о происхождении средств на счетах и их владельцах.

Фед. регулирующие органы уделяют большое внимание проверкам т.н. «частных» комбанков, обслуживающих наиболее состоятельных клиентов. Фед. резервный банк шт. Нью-Йорк (в штате концентрируется подавляющая часть операций по обслуживанию элиты ам. бизнеса) предпринял попытки разобраться в документации «частных» банков по их анонимным офшорным счетам. Комиссия по ценным бумагам и минфин США совместно разрабатывают инструкции по борьбе с «отмыванием денег» также для брокерских и дилерских фирм.

Действующее в США законодательство в обл. валютного контроля является достаточно либеральным и не препятствует совершению легальных сделок, связанных с конверсией ам. валюты. Содержащиеся в законе ограничения предусмотрены на случай наступления чрезвычайных обстоятельств, таких как войны или революции. Законом предусмотрены специальные меры на случай резкого увеличения дефицита платежного баланса, угрожающего дестабилизацией ам. валюты. Валютные ограничения могут вводиться также в связи с объявлением режима эконом. санкций по отношению к отдельным странам.

В соответствии с законом «об отчетности по межд. валютным операциям» 1982 г. (Currency and Foreign Transactions Reporting Act), резиденты США обязаны ставить в известность службу внутр. доходов минфина, в случае если ими ввозится или вывозится за границу сумма, превышающая эквивалент **10 тыс.долл. в наличной валюте, дорожных чеках и т.д.**

Ам. граждане обязаны по требованию властей предоставлять сведения о своих загранич. активах и пассивах, сделках с иностр. ценными бумагами и

т.д. Несоблюдение этих требований может привести к гражд. (штраф от 2,5 тыс. до 10 тыс. долл.) или уголовной ответственности (штраф до 10 тыс. долл. и/или тюремное наказание сроком до года). **Ам. физ. лица, имеющие счета в инобанках, обязаны ежегодно подавать сведения о наличии таких счетов**, а в случае, если американец имеет за границей свыше 25 счетов, предоставлять по требованию минфина подробную информацию по каждому счету.

Управление по контролю за валютными операциями минфина осуществляет надзор за соблюдением валютного законодательства, тамож. режима, выявляет факты «отмывания денег», махинаций с ценными бумагами. В соответствии с директивой президента от окт. 1995 г., ам. учреждения и заграничные представительства США обязаны регулярно предоставлять информацию по вопросам, затрагивающим интересы нац. безопасности, включая факты отмывания денег, незаконной торговли оружием, финансирования террористических организаций, нарушения режима действующих санкций и т.д.

С 1 апр. 1996 г. комбанки обязаны сообщать о всех операциях, связанных с конверсией валют свыше 5 тыс. долл. Это требование имеет целью выявить клиентов, которые производят операции со средствами: (1) источником которых являются нелегальные виды деятельности с целью сокрытия их происхождения, (2) имеющие целью обход требований закона и (3) нетипичные для клиента, не вытекающие из его обычной коммерческой практики. В подобных случаях банк направляет в минфин специальную форму (suspicious activity report).

Согласно инструкции минфина, банки, а также брокеры с ценными бумагами, ежемесячно отчитываются об операциях с иностранцами при валютном обороте, превышающем 2 млн. долл. в месяц, экспортеры, импортеры и другие небанковские учреждения – ежеквартально при обороте свыше 10 млн. долл. в квартал. С учетом этих данных министерство составляет еженедельные, месячные и квартальные отчеты о валютном положении страны.

Предусмотренные законодательством карательные меры против нарушителей банковского законодательства применяются редко, хотя, судя по приводившимся на слушаниях в конгрессе 21 июня 1999 г. данным, за последние годы возросло число судебных расследований по фактам отмывания денег. В большинстве случаев эти расследования связаны с отмыванием доходов от торговли наркотиками. Колумбийские наркобароны, по оценкам ам. минфина, ежегодно конвертируют в местную валюту 5 млрд. долл., получаемых в виде выручки от продажи в США наркотиков. Объем наличных долларов на песо ведется с дисконтом 25-30%, представляющим премию меняльных контор. Легализованные таким образом средства используются для закупки автозапчастей, компьютеров, бытовой электроники, электроприборов, сигарет, напитков, одежды и обуви.

Статья 592 Закона о тамож. тарифе США предусматривает гражданскую, а статья 542 Свода законов США – уголовную ответственность в отношении лиц, уличенных в предоставлении фальсифицированных документов по внешнеторг. операциям. Максимальный срок наказания предус-

мотрен до 2 лет тюрьмы. Предусмотрены также штрафные санкции и возможность конфискации товара. Проведение скрытых операций ам. таможней привело к конфискации в пользу бюджета 800 млн. долл. наличной валюты. Арестовано 2100 чел. В ходе получившей огласку «операции Касабланка» против дельцов наркобизнеса было арестовано 168 чел., предъявлены обвинения 3 мексиканским банкам и конфисковано 100 млн. долл. наличными и чеками. Во время аналогичных акций в Майами и Лос-Анжелесе изъято в пользу государства соответственно 22 и 15 млн. долл.

Укреплению системы контроля за валютными и товарными потоками способствует **внедрение электронных методов обработки товаросопроводительной документации в сфере ВЭД**. С 1991 г. осуществляется программа «Автоматизированная система экспорта», нацеленная на ужесточение режима соблюдения требований экспортного контроля, в 1993 г. был принят закон о создании Нац. автоматизированной программы тамож. службы, а с 1994 г. США приступили к осуществлению проекта создания интегрированной системы сбора, распространения и анализа импортной документации, рассчитанного на 10 лет.

Администрация США координирует усилия по противодействию отмыванию денег торг. партнерами на двустороннем и многостороннем уровнях. Наибольшие усилия предпринимаются в плане налаживания сотрудничества с Мексикой, Колумбией и Панамой. По примеру США, в некоторых странах, традиционно считавшихся оплотом секретности в банковской сфере, включая Швейцарию и Люксембург, за последние годы были приняты законы, направленные на борьбу с отмыванием денег.

США активно участвуют в работе межд. наблюдательных советов по офшорным зонам: Специальная рабочая группа по фин. операциям (Financial Action Task Force, **FATF**). Создана решением G-7 в Париже в 1989 г. для разработки мероприятий по борьбе с отмыванием денег. В эту организацию входят представители 26 стран мира и 2 региональных организаций; Специальная рабочая группа по фин. операциям в Карибском регионе (Caribbean Financial Action Task Force). Создана в 1990-92 гг.; Базельский комитет по надзору за банковской деятельностью (Basel Committee on Banking Supervision). Создан управляющими ЦБ «группы 70» в 1975 г.; Офшорная группа по надзору за банковской деятельностью (Offshore group of Banking Supervisors). Образована в 1980 г. как форум для обсуждения вопросов повышения эффективности банковского аудита в офшорных зонах.

Заинтересованные рос. и ам. министерства и ведомства в течение ряда лет сотрудничают по этим вопросам в рамках межд. соглашений, таких как FATF. Американцы особо обращали внимание рос. стороны на необходимость поставить заслон расширению нелегальных операций рос. компаний и банков с использованием офшорных зон, преимущественно Кипра, ужесточить контроль за деятельностью рос. комбанков и небанковских фин. институтов. По сообщениям ам. печати, ФБР располагает информацией о наличии в некоторых банках США открытых гражданами России счетов сомнительного происхождения. При этом утверждается, что ам. сторона могла бы согласиться на предоставление информации о не-



законно вывезенных из России капиталах, но не безвозмездно, а за определенные уступки, например в форме частичного открытия рынка банковских услуг РФ для лояльных ам. комбанков.

Другим направлением сотрудничества является консультационная помощь со стороны США в совершенствовании правовой базы рос. законодательства. В новом уголовном кодексе РФ этим вопросам уделено серьезное внимание. Во внесенном в Думу в 1997 г. законопроекте о борьбе с отмыванием денег, получившем позитивную оценку FATF, регламентируются правила ведения отчетности и идентификации подозрительной деятельности и устанавливается уголовная ответственность за нарушения закона.

*О планах по противодействию отмыванию денег.* Тамож. службой США подготовлен летом 1999 г. стратегический план деятельности всех подразделений Службы на ближайшие несколько лет. Тамож. службой выделяются следующие наиболее часто встречающиеся пути отмывания средств: перевоз наличных денег или иных ценных бумаг на предъявителя в экспорт. грузах, либо в контейнерах в банки т.н. «благоприятных стран» (Швейцария и т.д.); совершение серии закупок и продаж за наличные деньги любой продукции через банковские либо брокерские дома, затем перевод этих денег в предприятия, занимающиеся экспортно-импортными операциями, которые вкладывают эти деньги в фин. ин-ты; мошеннические экспортно-импортные сделки, в которых продажная цена товаров управляется таким образом, чтобы скрыть перемещение незаконных фондов за границу; параллельные сделки, в которых незаконные доходы легализуются посредником, действующим между 2 никак не связанными сделками.

Стратегическим планом предусматривается непосредственная работа с деловыми кругами, направленная на получение необходимой информации для проведения расследований данной категории преступлений. Внедрение в различные фин. структуры своих сотрудников с целью выявления незаконных операций. А также взаимодействие с правительствами других стран для создания правовой и фин. систем, исключающих такой вид правонарушения, как незаконное отмывание денег.

Работа с деловыми кругами подразумевает создание информ. системы Four-TUNE500 Тамож. службы США, которая несет в себе сведения о всех фирмах и компаниях, работающих в экспортно-импортных сделках, связанных с США. В данной системе помещаются сведения как о «добросовестных», с точки зрения правоохранительных органов США компаниях, так и о тех, фин. либо иная связь с которыми влечет за собой отказ в ведении коммерческой деятельности на территории США.

Взаимодействие с правительствами других стран, по оценкам авторов плана, должна строиться на основе обмена информацией с правоохранительными органами этих государств по проблеме незаконного отмывания денег. Также эксперты Тамож. службы США считают необходимым создание программ, аккумулирующих в себе данные об организациях, имеющих отношение к процессу незаконной легализации фин. средств.

*Об ам. оценках деятельности мировых офшорных*

*центров.* Представители ам. деловых и фин. кругов отмечают, что за последние 15 лет по всему миру наблюдается быстрый рост популярности офшорных центров как среди юр., так и физ. лиц.

В мире существует **35 офшорных центров**, юр. база которых (льготное налоговое законодательство, строгое соблюдение банковской тайны, высокие процентные ставки, безопасность вкладов и т.п.) мало чем отличается друг от друга. Вместе с тем каждый из этих центров имеет присущие только ему преимущества либо специализацию, с тем чтобы стимулировать привлечение именно в него капиталов иностр. клиентов и гарантировать им предоставление наиболее выгодных из **218 юр. преимуществ, характерных для офшорных зон.**

Проведенные ам. экспертами расчеты свидетельствуют, что **в мировых офшорных центрах сосредоточено 5 трлн. долл.**, которые находятся на счетах в банках и в управлении инвест., паевых и иных фондов, а также трастовых компаний.

В юр. кругах США отмечают, что если раньше услугами офшорных центров пользовались состоятельные люди в целях «увода» средств от уплаты налогов и представители криминальных структур для отмывания денег и проведения других незаконных фин. операций, то начиная с середины 90-х гг. эти центры стали популярны не только среди простых граждан, в частности американцев, но и крупных зарубежных компаний. Так, за последние 3 года **количество американцев**, официально проинформировавших IRS (International Revenue Services) о доходах от операций в офшорных зонах увеличилось на 25%, и их число **превысило 250 тыс. чел.** Их число будет увеличиваться с каждым годом, что объясняется возможностями обезличенного открытия валютных счетов посредством Internet. Клиентом банка в том или ином офшорном центре может стать любой человек, заполнивший стандартные формы и направивший их в интересующее его фин. учреждение по каналам электронной связи.

Именно это обстоятельство прельщает американцев, которые хотят прочувствовать реальную тайну вклада, поскольку **действующая в США процедура судебных разбирательств предусматривает и в большинстве случаев ведет к раскрытию личного счета и замораживанию средств на нем на время суда.** Более того, постоянный контроль за доходами и расходами юр. и физ. лиц осуществляет IRS, которая имеет право отслеживать движение средств на счетах всех без исключения лиц с целью изучения вопроса о правильности ежегодной уплаты налогов.

Клиентами офшорных центров все чаще становятся крупные ам. компании, которые открывают не только дочерние фирмы, но и головные офисы, с тем чтобы за счет предоставляемых центрами налоговых преимуществ увеличивать не только ежегодную прибыль, но и проводить более гибкую торг. и инвест. политику.

Участие ам. юр. и физ. лиц в деятельности офшорных центров не нарушает действующее законодательство страны по переводу принадлежащих им средств за рубеж.

Отсутствие действенных механизмов по контролю за вывозом средств в офшорные центры и боязнь того, что в ближайшие несколько лет отток капиталов может принять все большие размеры, вынуждает ам. правительство предпринимать пре-

вентивные меры, направленные как на **ограничение распространения информации о деятельности офшоров**, так и на их дискредитацию в СМИ США. Так, фед. законы страны запрещают размещение рекламы офшорных центров в ам. газетах и журналах. Ведущие фин. институты США, а также IRS довольно часто информируют ам. граждан о негативной деятельности офшорных центров, обвиняя их в отмывании денег и проведении иных незаконных фин. операций, а также предупреждают о том, что они подвергают себя риску, вкладывая им средства в указанные центры.

В дополнение к этим мерам, SEC США (Security & Exchange Commission), в целях защиты нац. фондового рынка от агрессивной деятельности на нем зарегистрированных в офшорных зонах паевых и иных инвест. фондов (порядка 6000), в начале 90-х гг. ввела в действие жесткие требования, которые не только сузили возможные рамки работы с ам. ценными бумагами в стране, но и создали определенный барьер на пути их регистрации в США.

Специалисты IRS отмечают, что, несмотря на строгое ам. законодательство, количество американцев стремящихся избежать либо занизить налоги, в том числе посредством перевода средств в офшорные центры, с каждым годом возрастает. Именно этим обстоятельством объясняется принятое руководством IRS решение ужесточить контроль за полнотой и своевременностью уплаты налогов юр. и физ. лицами. В этих целях сотрудники ам. налогового ведомства приступили к разработке пилотного проекта red-flagging Form 1041, который должен заменить ныне действующую форму 1040, ежегодно заполняемую всеми ам. гражданами. Особенностью новой формы является то, что она предусматривает доп. пункты, необходимые для заполнения всеми лицами, пользующимися услугами офшорных центров с указанием, как и в каких объемах надо платить налоги от полученных доходов.

Ам. налоговый кодекс является жестким законодат. актом, юрисдикция которого распространяется на всех без исключения граждан США, как постоянно находящихся в стране, так и временно проживающих за рубежом. США является единственной страной в мире, где в случае, если лицо отказывается от гражданства в целях избежания налоговых выплат, на него распространяется **антииммиграционные правила** (anti-expatriation rules), в соответствии с которыми лицо не имеет права въехать в страну в течение 10 лет. На основании принятого конгрессом США в 1996 г. закона указанным лицам представляется возможность находясь за границей заполнить форму IRS-1040, уплатив налоги за последние 10 лет плюс карательный налог за то, что они покинули страну.

По оценкам правоохранит. органов США, глобализация мировой экономики, все более широ-

кое использование компьютерных технологий, а также активизация деятельности офшорных центров создали идеальные условия для проведения всевозможных незаконных фин. операций. В течение нескольких минут любое заинтересованное лицо, используя возможности Internet, может открыть счет в любом расположенном в офшорном центре фин. учреждении, перевести на него деньги, а затем дать указание банку осуществить их транзакцию на 2-3 и более счетов других корпораций, зарегистрированных как в другом офшорном центре, так и в любом ином государстве. В результате подобного рода многоходовых операций определить природу происхождения средств и лица открывшего счет представляется затруднительным.

От 100 млрд. до 1 трлн. долл. ежегодно переводится через счета офшорных компаний, и отследить их принадлежность с каждым годом становится все сложнее. Ам. эксперты полагают, что даже межд. координация по отслеживанию электронных переводов не принесет желаемых результатов, поскольку фин. структуры офшорных центров опережают правоохранит. органы в том, что касается техники, методов, идеи, воображения.

Наиболее «привлекательными» офшорными центрами являются Сейшельские о-ва, которые еще в 1996 г. одобрили т. н. «закон об эконом. развитии», в соответствии с которым **иноинвестор, размещающий на Сейшелах свыше 10 млн. долл., никогда не будет преследоваться за отмывание капиталов в рамках межд. расследования**. Принятые в конце прошлого 1999 г. дополнения к действующему законодательству государства Антигуа и Барбуда в части, касающейся введения ограничений на обмен информацией с правоохранит. органами других стран, до того момента, пока подозреваемый человек не будет окончательно осужден местным судом, также способствует привлечению средств в указанные центры.

Многие из действующих офшорных центров подписали с рядом государств соответствующие соглашения об ограниченном сотрудничестве между ними по вопросам, касающимся подозрительных переводов средств, полученных от торговли наркотиками и оружием. Другие центры требуют от банков сообщать о всех крупных денежных транзакциях по методике, аналогично принятой и успешно действующей в США. Каймановы о-ва, долго критиковавшиеся за строгое соблюдение банковской тайны, под воздействием мирового сообщества несколько лет назад приняли закон, обязывающий банки сообщать обо всех подозрительных операциях. Некоторые из офшорных центров пошли еще дальше, и их законодат. акты предусматривают возможность передавать информацию другому заинтересованному государству.